РАМИЛЬ ГАРИФУЛЛИН

СЕРИЯ : ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЛЕФА

МАНИПУЛЯЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ

АННОТАЦИЯ

Перед вами первая в отечественной и зарубежной энциклопедической литературе книга, посвященная приемам, анализу и психологии блефа в различных сферах человеческой деятельности. Как блефуют политики, предприниматели, следователи, работники телевидения и печати, рекламодатели, мошенники, цыгане, карточные шулеры, иллюзионисты и многие другие деятели?

Почему мы все такие разные: одни богатые, другие бедные? Одни управляют, другие управляемы? Очевидно, что во многом это зависит от умения блефовать и меньше обманываться.

В книге речь идет не только о блефе, который вреден, а также о том, который полезен. В главе "Добродетельный блеф" изложены приемы блефа, которые способствуют оздоровлению в психотерапии. Это направление впервые разработано автором.

Книга написана для широкого круга читателей, а также для предпринимателей, психологов, врачей.

ОТ АВТОРА

Мы с вами живем в самой обманывающей стране мира. Долгое время наше государство находилось под железным занавесом и вело себя как "карточный шулер", который, блефуя, не показывает свои карты. Наша страна, как отмечают многие историки, не только с непредсказуемым будущим, но и прошлым. Мы не знаем своей истории, так как советские историки нас обманывали. Мы подвергаемся грубому обману со стороны политиков, экономистов, бизнесменов, банкиров и т.п.

В настоящее время остро встал вопрос: "Кому верить?" Поэтому многие обратились к религии, но и там есть "свои предприниматели". Как не заблудиться в этом сложном мире? Очевидно, что человеку свойственно заблуждаться, даже если его специально никто не вводит в заблуждение. Но если он подвергается обману со стороны окружающих, то в процессе уже двойного обмана (искусственного и естественного) человек может потерять всю надежду и веру, а в конечном счете - смысл жизни.

Ни в коем случае не надо думать, что в цивилизованных странах нет обмана. Он там есть, но менее грубый и более разоблачаемый. Обмануть на Западе сложнее, так как, с одной стороны, там меньше условий для этого, с другой, хорошая информированность и грамотность граждан, которая не позволяет обманываться.

Спросите любого из нас, обманывали ли мы когда-нибудь, и вы убедитесь, что

практически не существует людей, которые никогда в жизни не делали этого. Некоторые будут оправдываться, что делали это только из добрых побуждений, а некоторые, обманывали, но не по сути и т.п. Обман - это сложный психологический процесс. Именно благодаря ему некоторые ходят в бриллиантах, а некоторые не имеют даже нижнего белья. Благодаря обману, надувательству, хитрости, искусственному заблуждению и т.п. мы делимся на более состоятельных и менее. Не исключено, что некоторые из нас имеют материальный успех благодаря труду. И все же, как показывают исследования, большинство из преуспевающих обладают незаурядными способностями вводить в заблуждение своих конкурентов. Может быть обман - это атрибут предприимчивости и признак ума? А может, вообще полезно обманывать? А как блефуют люди в различных областях человеческой деятельности? Эта книга постарается ответить на эти и многие другие вопросы.

Данная работа актуальна еще и потому, что мы сейчас живем во времена великой депрессии, на фоне которой процветает массовое надувательство людей. Надеюсь, эта книга поможет читателю не быть обманутым.

В работе впервые систематически исследована техника и психология
блефа в различных областях человеческой деятельности. Очень подробно в книге изложены основы добродетельного обмана и блефа, которые приносят только пользу.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ В МАНИПУЛЯЦИОННУЮ ПСИХОЛОГИЮ И ЕЕ ПРИНЦИПЫ: ПАЛЬМИРОВКУ, ШАНЖИРОВКУ, ПАССИРОВКУ

На основе систематических исследований и наблюдений автором впервые разработано новое направление в психологии - манипуляционная психология и введены новые принципы.

Основой манипуляционной психологии является принцип манипуляций, который включает в себя:

1. Принцип пальмировки/*/

/* Пальмировка - термин взят из иллюзионного искусства. Пальмировать, значит спрятать в ладони/

2. Принцип пассировки/**/ (принцип блефа иллюзий)

/** Пассировка - также один из приемов фокусников-манипуляторов, означает обманные движения и пассы с каким-либо предметом/

3. Принцип шанжировки /***/

/*** Шанжировка - прием иллюзионистов, при котором происходит подмена одного предмета на другой (см.Иллюзионное искусство)/

Принцип пальмировки - это подготовительный этап, включающий:

а) Исследование субъекта, которого собираются ввести в заблуждение и владение информацией, которой он не знает.

б) Подготовка и маскировка того "ложного сюрприза", который позже должен получить заблуждаемый. Маскировка делается так, чтобы во время следующего этапа (пассировки) заблуждаемый не смог догадаться о наличии "сюрприза". (Например, информации о приближающейся гиперинфляции).

Принцип пассировки - это сам процесс введения в заблуждение. Он включает:

а) Отвлекающие действия (смешение правды и лжи и т.д.)

б) Заблуждающие действия

Принцип шанжировки - это конкретные действия обманывающего, представляющие собой подмену одного другим. Иными словами, правда незаметно заменяется на "ложный сюрприз", который предварительно был пальмирован и пассирован. Пассировка и шанжировка часто идут одновременно.

Для наглядности, проявление принципа манипуляций в некоторых областях деятельности можно представить в виде таблицы (см.ниже). Научитесь видеть

эти принципы во всех сферах деятельности.

ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ

Вид деятельности

Принцип пальмировки

Принцип пассировки

Принцип шанжировки

Политика

Социологическое исследование, подготовка предвыборной программы, закулисный сговор и др.

Отвлекающие маневры. Приемы блефа, политическое маневрирование, интриги и другие

Подмена одного другим, ложная аналогия. Подмены причины следствием. Тавтология. Ложная аналогия и другие.

Средства массовой информации

Искусственная организация писем и жалоб. Договор об искусственном скандале и т.п.

Приемы скрытой рекламы и другие

Дезинформация и другие

Реклама и коммерческая деятельность

Социологическое и маркетинговое исследование и др.

Приемы заблуждения клиента с целью соблазнить на товар и др.

Дезинформация и подмена одного другим

Иллюзионное искусство

Фиксирование предмета в ладони так, чтобы зритель не видел его

Обманные пассы и движения этим предметом

Подмена этого предмета на другой

Пророки и ясновидцы

Агенты исследуют будущих клиентов и сообщают об этом ясновидцу

Приемы заблуждения пациента

Подменяется истинная причина угадывания

Психотерапия

Подготовка пациента

Приемы заблуждения пациента (святой лжи)

Техника шанжировок

Мошенничество

Оценка ситуации

Введение в заблуждение

Подмена настоящего на фальшивое. Подделка и т.п.

Финансовые махинации

Сбор информации о данных банка. Владение информацией о приближающейся гиперинфляции (от правительства) и др.

Введение в заблуждение. Покупка акций по низкому курсу и др.

Фальшивое авизо и др.

МАНИПУЛЯЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ЕЕ МЕСТО В НАУЧНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Какие принципы заложены в психологии человека? В настоящее время известны только три:

1. Принцип удовольствия.

2. Принцип познания.

3. Принцип смысла.

На первом принципе основана глубинная психология и психоанализ, автором которого является З.Фрейд.

На втором - индивидуальная психология А.Адлера.

На третьем принципе основан экзистанциональный анализ В.Франкла.

Всеми вышеприведенными принципами человек овладевает по мере взросления. Стремление к удовольствию и познанию (совершенствованию) приходят к человеку сразу после рождения, в то время как поиск смысла начинается позднее (смысла жизни, смысла во всем).

Автор выдвигает четвертый принцип - принцип иллюзий и манипуляций.
(см. Манипуляционная психотерапия в главе 3), суть которого заключается в том, что в человеке заложена способность самообманываться, а также обманывать и быть обманываемым "с собственного согласия".
Эти психологические феномены являются защитной реакцией на внешние воздействия.

Глава 1 БЛЕФОАНАЛИЗ

1.1. О БЛЕФЕ

Слово "блеф" произошло от английского "bluff", что означает выдумку, обман, введение в заблуждение. Возникает вопрос: с какой целью один человек вводит в заблуждение другого?

Этих целей множество. Поэтому автор приводит лишь основные.

1. Решение собственных проблем (блефующего):

а) удовлетворение материальных и духовных потребностей;

б) получение политических и экономических дивидендов;

в) внушение преувеличенного представления о себе;

г) запугивание;

д) хвастовство;

е) другие.

2. С целью решения проблем заблуждаемого:

а) заблуждение, которое может способствовать выздоровлению;

б) заблуждение, которое может способствовать удовлетворению материальных и духовных потребностей заблуждаемого;

в) заблуждение, которое способствует решению проблем заблуждаемого;

г) другие.

Блеф - это ложное информирование, причем такое, когда желаемое пытаются выдать за действительное. Блеф представляет собой дезинформацию, при которой на основе обмана убеждают кого либо в том, что нечто желаемое, но не существующее существует. Блеф эффективен, если удается ввести в заблуждение того, на которого блеф направлен. Таким образом, блеф является искусственным заблуждением (см.выше).

Блеф может организовываться как отдельными людьми (например, когда обанкротившийся человек покупает дорогой коттедж для того, чтобы доказать своим клиентам свою платежеспособность; когда карточный шулер своими тактическими действиями пытается ввести в заблуждение, убеждая своих партнеров в том, что он располагает сильными картами козырной масти и т.п.), так и группами людей (например, когда одна из сторон назревающего конфликта путем передачи ложной информации пытается убедить другую

сторону в своем мнимом превосходстве).

Способы обмана можно разделить на словесные и несловесные (фальсификация, подделка, подмена, шулерство и т.п.)

1.2. БЛЕФОАНАЛИЗ ИЛИ КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАНЫВАЮЩЕГО СОБЕСЕДНИКА ?

О том, как распознать и определить ложь по жестам, мимике, глазам и другим признакам читайте в разделе "Основы блефоанализа. Как блефуют следователь и допрашиваемый".

1.3. ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Для того, чтобы овладеть искусством и культурой блефа необходимо знать такой термин как "заблуждение". Юристы этот термин обычно понимают как неправильное представление лица о сделке, в которую оно вступило. Человек действительно в течение всей своей жизни вступает в сделку под влияния заблуждения. Под сделкой не обязательно понимать юридический договор или покупку и т.п., ее надо воспринимать, оценивать в универсальном смысле.

Когда человека искусственно вводят в заблуждение, его воля формируется в результате ошибочного представления об обстоятельствах, имеющих существенное значение для сделки. В данной работе рассматриваются искусственные заблуждения, не обязательно связанные с виной участников сделки, и оно может возникнуть вследствие случайных обстоятельств.

На практике существенным заблуждением признается неправильное представление о предмете сделки (например, покупка вместо подлинной картины копии), о другом ее участнике (например, заказывается картина известному художнику, а заказ принимается его однофамильцем), о ее юридической природе (например, приобретатель вещи полагает, что она переходит в его собственность по договору дарения, а передающий вещь имел ввиду продажу).

Если сторона искусственно вводит в заблуждение, то это обман и юридически наказание будет более сильным, если введение в заблуждение произошло в силу малоинформированности другой стороны.

Юристам порой бывает трудно доказать, где преднамеренное искусственное заблуждение, а где заблуждение естественное, в силу незнания пострадавшего.

1.4. КАК РАСПОЗНАТЬ БЛЕФУЮЩЕГО?

Научитесь для начала определять ложь по жестам у детей. Например, обычно, если ребенок говорит неправду, то сразу же после этого прикрывает рот руками. Необходимо отметить, что взрослый человек также использует этот жест, когда лжет. В отличии от детей взрослые этот жест выполняют быстро

или намеком на жест. Если взрослый блефует, то его подсознание дает информацию прикрыть рот, но рука часто не доходит до рта, прикасаясь к носу или другим точкам лица. Это надо научиться видеть в совокупности с другими элементами (выражение глаз, положение рук, ног, головы и т.п.)

Когда человек ведет себя не свойственно ему (обманывает себя и других), то его поведение не естественно. Поэтому и жесты тоже не естественны. Можно ли подделывать жесты? Можно. Но на долго вас не хватит. Через некоторое время вы начнете проявлять свое собственное естество.

Приведем пример. Обычно раскрытые ладони говорят о честности и открытости. Но если ваш собеседник раскрывает, улыбаясь вам, свои ладони и себя, одновременно говоря неправду, то через некоторое время вы обнаружите информацию, которая выдаст вам его скрытые намерения.
Это может быть поднятая бровь или искривление уголка рта, суженные зрачки. Все это может противоречить открытости блефующего.

Как хорошо, что подделывать жесты и позы очень трудно. Благодаря этому разоблачают ложь. Научитесь определять лжеца по его жестам и мимике!

Если мы врем, то как бы мы не пытались это скрыть, язык телодвижений выдает нас. Врать не умеют люди, которые никогда этого не делали. Они сразу выдают себя. Когда они начинают лгать, их тело выдает совершенно противоположные движения и признаки, по которым вы сразу определите и почувствуете, что человек лжет.

Много обманывают политические деятели, адвокаты, актеры, телеведущие и другие. Но они это делают профессионально, поэтому трудно заметить, что они лгут. Аудитория вводится в заблуждение.

Некоторые из них приходят к совершенству в обмане благодаря большому опыту. А некоторые просто устраняют у себя жестикуляцию, закрывают руки, ноги, части тела, чтобы не было обзора позы. Поэтому радиоведущему блефовать легче, чем телеведущему. Вообще многие блефуют по телефону, так как в этом случае разоблачить их намного труднее.

1.5. ТЕОРИЯ ДЕЗИНФОРМАЦИЙ. СЛУХИ И УТКИ

Слухи бывают искусственными и естественными. Последние делятся на объективно и субъективно-обусловленные.

Объективно-обусловленный слух имеет под собой явную причину. Часто эти слухи превращаются в реальность. У такого слуха есть свой источник выхода, и он только один.

Субъективно-обусловленный слух чаще всего является массовым ожиданием, желаемой иллюзией и подсознательно организуется всем обществом, т.е. этот слух возникает по системе цепной реакции: сначала в одном месте, а потом

лавинообразно в других. Иными словами, в этом случае существует множество источников выхода слухов.

Искусственный слух организуется отдельными заинтересованными в нем людьми, и в дальнейшем он подчиняется тем же законам, что и объективно-обусловленный слух.

Теория слухов и уток занимает особое место в теории информаций и называется теорией дезинформаций.

В системе безопасности политических лидеров есть специальные службы дезинформации, которые могут, с одной стороны, заниматься политической, а с другой, подрывной деятельностью.

Служба дезинформации - это служба мудро работающая со средствами массовой информации всеми дозволенными и недозволенными приемами. Приведем лишь некоторые выводы, которые вытекают из разработанной автором теории дезинформационных взаимодействий, полученной на основе большого практического материала:

1. Дезинформация преобразуется в общественное информационное поле (т.е. искусственный слух), если она соответствует подсознательным желаниям общества.

2. Если дезинформационное поле (слух) станет популярным, то даже сильная, хорошо разрекламированная объективная информация не способна уменьшить его влияние на общество. В данном случае сила дезинформационного поля намного сильнее информационного поля.

3. Существует минимальное время после выхода дезинформационного пучка (утки) в течение которого можно сбить распространение дезинформации. Если это время упущено, то даже сильные аргументированные опровержения не способны ликвидировать последствия распространения дезинформации (слухов или уток).

4. Существуют такие формы и типы искусственных слухов, которые могут из дезинформационного поля преобразоваться в реальность. (Иными словами, дезинформация может воплощаться в жизнь).

5. История общества - это история широкого применения дезинформационных приемов политическими лидерами всех времен и народов.

6. Чем сложнее и недоступнее по форме и содержанию дезинформация, тем слабее ее дезинформационное поле и меньше скорость распространения.

1.6. СЛУХИ О СЛУХАХ

Наиболее эффективным способом распространения слухов является прием

"слухи о слухе". В этом случае субъект, пускающий слух, говорит приблизительно так: "Вы слышали, что ходят слухи о том, что произошло <...> событие".

Таким образом, он, с одной стороны, пускает слух, с другой, страхует себя от обвинения за распространение слухов.

1.7. МНОГОКРАТНЫЕ СТРАХОВКИ. ИЛИ "ПРОВЕРЯЙ ПРОВЕРЯЮЩЕГО"

Практика тройных (многочисленных) проверок широко применяется в системе безопасности.

1.8. ИСКУССТВЕННЫЙ СЛУХ КАК ЗОНДАЖ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ

Такой слух пускается с целью проверки настроения масс к тому или иному решению, которое может быть в действительности предпринято.

1.9. БЛЕФ И НЕЛОГИЧЕСКАЯ ЛОГИКА

Для того, чтобы убедить в чем-либо своего собеседника, мы сознательно или интуитивно строим логическую связь между понятиями (элементами), которые применяются при доказательстве. Теоретически любое такое доказательство нелогично, если подходить строго с точки зрения научной логики, так как строгая логичность возможна только в математических формулировках. А то, с чем имеют дело люди в процессе бесед или дискуссий, - более сложный уровень информационных взаимодействий, элементы которых часто глубоко не понимаемы собеседниками. Эти элементы порой уже сами содержат в себе противоречия, и брать их в качестве опорных пунктов логической цепочки некорректно. Подтверждение тому - тот факт, что в процессе социологических исследований большинство опрошенных заявило, что то, что логично звучало и убеждало при дискуссии, оказывалось уже на следующий день совершенно неубедительным. Это связано с тем, что после такой беседы субъект сам додумывает и анализирует. Таким образом, в момент беседы собеседник был логичен, а через некоторое время вскрывается его нелогичность. Именно поэтому такую логику называют нелогичной.

Нелогичная логика существует некоторое время. Для одних субъектов она более живуча, для других менее. Это зависит от уровня интеллекта и знаний законов логики субъектом, воспринимающим доказательство.

Нелогическая логика строится преимущественно на противоречивых и малоизученных элементах. (Недостоверных фактах, некорректном представлении, непонимании сути явления, аксиомах, которые применяются не по назначению и т.п.)

Некоторые политики, авантюристической направленности нелогическую логику строят на фальсифицированных фактах и данных социологических опросов.

1.10. ПОЛУБЛЕФ

Наиболее эффективным приемом блефования являются приемы полублефа (полуправды или полулжи). Для этого блефующим умело используется логика, которая вводит людей в заблуждение. Полублеф является источником "логического вируса", пытающегося все запутать и затемнить. Средством против логического вируса является хорошее знание логики, позволяющее разоблачить полублефующего субъекта. Человек, знающий логику, является источником логического антивируса. Источником такого антивируса выступает относительно небольшое число людей, в то время как остальные подвержены воздействию со стороны полублефующих, и поэтому "поражаются" им.

Любой человек может научиться противостоять и разоблачать блефующего. Этому может способствовать книга, которую вы сейчас читаете.
Приемы полублефа основаны на хитрости и умении воспользоваться глупостью других.

Различают шесть приемов полублефа:

1. Умолчание.

2. Фальсификация (подтасовка)

3. Дезориентация (замещение)

4. Пустословие (словоблудие)

5. Маскировка

6. Полуправда

7. Переформализация

УМОЛЧАНИЕ

Умолчание - это передача неполной истинной информации (см. Блеф в СМИ), в результате заблуждаемый совершает ошибку. Приведем пример.

Встретились два друга:

- Как ты поступаешь со своей тещей во время скандала?

- Я ее бью.

Через некоторое время два друга встречаются опять.

- Послушай, дружище, после того, как я побил свою тещу, мне пришлось отсидеть пятнадцать суток в камере предварительного заключения.

- У меня было тоже самое.

1.10.1. ФАЛЬСИФИКАЦИИ

Фальсификация - это передача заведомо ложной информации по существу рассматриваемого вопроса. Является частным случаем шанжировки. При этом лже-информация характеризует существо вопроса и может быть "большой" или "маленькой" ложью и подается в самых разнообразных формах - лжесвидетельство, фальшивые заявления и опровержения, фабрикация фактов и т.д.

1.10.2. ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ

Дезориентация - это передача не относящейся к делу истинной или ложной информации с целью отвлечь от существа рассматриваемого вопроса. Если истинная информация ("истина не по существу"), имеет место позитивная дезориентация, а в тех случаях, когда передается лже-информация ("ложь не по существу"), - негативная дезориентация. Типичный пример позитивной дезориентации - различного рода бесспорные рассуждения о вещах очевидных, но вместе с тем не имеющих отношения к обсуждаемой проблеме (т.е. тот случай, когда говорят: "Ты ему про Фому, а он тебе про Ерему"). Пример дезориентации - ответ на вопрос другим, причем логически некорректным вопросом.

Негативная дезориентация и фальсификация являются разновидностями дезинформации, которые позволяют ввести человека в заблуждение. Заблуждение может использоваться для достижения различных целей.
В соответствии с этим широко используются другие разновидности дезинформации: лесть и клевета. Особенно широко используют различного рода клеветнические приемы, в частности такой прием, как не соответствующее действительности использование оскорбительных слов и ярлыков.

1.10.3. ПУСТОСЛОВИЕ

Представляет собой передачу одновременно как истинной, так и ложной информации, не относящейся к существу вопроса. Сообщается все что угодно, но только не о сути дела. Этот прием особенно широко используется политическими лидерами (см.Блеф в политике) или демагогами.

1.10.4. МАСКИРОВКА

Представляет собой попытку скрыть какую-либо существенную информацию с помощью той или иной не существенной информации. Маскировка является частным случаем пальмировки.

Имеется четыре следующих основных вариант маскировки:

1. Маскировка существенной лжи несущественной ложью. Сообщается о чем угодно, но только ничего истинного.

2. Маскировка существенной истины несущественной ложью.Пример такой маскировки - применение наряду с выражениями говорящих о действительном положении дел различного рода ложных выражений - прикрытий. Например, использование наряду с выражением "совершен террористический акт" (существенная истина) выражения "проведено учение" (несущественная ложь), или вместо "армия уничтожила народ" (существенная истина) - выражения "армия выполнила свой профессиональный долг" и т.п.

3. Маскировка существенной лжи несущественной истиной (пример такой маскировки - попытка обосновать ложь ссылкой на чей-либо бесспорный, но не имеющий отношения к делу авторитет, на мнение толпы и т.д.; другой пример - использование слов - прикрытий в выражениях типа "Нет никакого военного переворота (существенная ложь), а просто имеет место запланированное перемещение войск (несущественная истина)".

4. Маскировка существенной истины с помощью несущественной истины
(этот вид маскировки особенно часто используется в науке, литературе и искусстве с целью скрыть плагиат или же незначительность самостоятельно полученных результатов путем нагромождения общеизвестных фактов, многочисленных несущественных поправок к тому или иному тексту, перекомпоновка текста и т.д.).

1.10.5. ПОЛУПРАВДА

Это смешение существенной истинной информации с существенной ложной информацией. Основные приемы полуправды:

1. Иррациональное

2. Рациональное

3. Диалектическое

Иррациональная полуправда - это всякое неупорядоченное (хаотическое, бессистемное) смешение истинной информации с ложной. В этом случае, с одной стороны, трудно полностью понять истинную информацию (в силу ее неупорядоченности), а с другой стороны, истинную информацию можно перепутать с ложной и таким образом впасть в заблуждение.

Рациональная полуправда представляет собой логическое упорядоченное смещение истины с ложью на основе той или иной рациональной ошибки. Одним из вариантов рациональной полуправды является переинтерпритация терминов того или иного контекста. Особенно легко осуществлять переинтерпритацию естественно языковых текстов, поскольку многие слова и выражения естественного языка изначально многозначны, допускают различную интерпретацию. В подобных случаях говорят, что имеет место подмена понятий, извращение смысла сказанного, тенденциозное истолкование текста.

Диалектическая полуправда представляет собой такое упорядоченное смешение истины с ложью, когда сам факт смешения признается в качестве некоторого особого и вполне допустимого "диалектического" противоречия. Эта полуправда используется в политике науке и особенно широко в философии.

1.10.6. ПЕРЕФОРМАЛИЗАЦИЯ

В арсенале полублефующего имеются также многочисленные технические приемы и уловки: ложная переформализация (когда вносятся сознательные искажения в процессе формализации знаний, например, в процессе перевода с одного языка на другой), многократный повтор информации (в соответствии с принципом "Истина есть многократно повторенная ложь"), чередование разнородной информации (с целью снизить уровень критичности мышления, отвлечь внимание и т.д.) и многие другие приемы.

группами людей (например, когда одна из сторон назревающего конфликта путем передачи ложной информации пытается убедить другую сторону в своем мнимом превосходстве).

Способы обмана можно разделить на словесные и несловесные (фальсификация, подделка, подмена, шулерство и т.п.)

1.2. БЛЕФОАНАЛИЗ ИЛИ КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАНЫВАЮЩЕГО СОБЕСЕДНИКА ?

О том, как распознать и определить ложь по жестам, мимике, глазам и другим признакам читайте в разделе "Основы блефоанализа. Как блефуют следователь и допрашиваемый".

1.3. ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Для того, чтобы овладеть искусством и культурой блефа необходимо знать такой термин как "заблуждение". Юристы этот термин обычно понимают как неправильное представление лица о сделке, в которую оно вступило. Человек действительно в течение всей своей жизни вступает в сделку под влияния заблуждения. Под сделкой не обязательно понимать юридический договор или покупку и т.п., ее надо воспринимать, оценивать в универсальном смысле.

Когда человека искусственно вводят в заблуждение, его воля формируется в результате ошибочного представления об обстоятельствах, имеющих существенное значение для сделки. В данной работе рассматриваются искусственные заблуждения, не обязательно связанные с виной участников сделки, и оно может возникнуть вследствие случайных обстоятельств.

На практике существенным заблуждением признается неправильное представление о предмете сделки (например, покупка вместо подлинной

картины копии), о другом ее участнике (например, заказывается картина известному художнику, а заказ принимается его однофамильцем), о ее юридической природе (например, приобретатель вещи полагает, что она переходит в его собственность по договору дарения, а передающий вещь имел ввиду продажу).

Если сторона искусственно вводит в заблуждение, то это обман и юридически наказание будет более сильным, если введение в заблуждение произошло в силу малоинформированности другой стороны.

Юристам порой бывает трудно доказать, где преднамеренное искусственное заблуждение, а где заблуждение естественное, в силу незнания пострадавшего.

1.4. КАК РАСПОЗНАТЬ БЛЕФУЮЩЕГО?

Научитесь для начала определять ложь по жестам у детей. Например, обычно, если ребенок говорит неправду, то сразу же после этого прикрывает рот руками. Необходимо отметить, что взрослый человек также использует этот жест, когда лжет. В отличии от детей взрослые этот жест выполняют быстро или намеком на жест. Если взрослый блефует, то его подсознание дает информацию прикрыть рот, но рука часто не доходит до рта, прикасаясь к носу или другим точкам лица. Это надо научиться видеть в совокупности с другими элементами (выражение глаз, положение рук, ног, головы и т.п.)

Когда человек ведет себя не свойственно ему (обманывает себя и других), то его поведение не естественно. Поэтому и жесты тоже не естественны. Можно ли подделывать жесты? Можно. Но на долго вас не хватит. Через некоторое время вы начнете проявлять свое собственное естество.

Приведем пример. Обычно раскрытые ладони говорят о честности и открытости. Но если ваш собеседник раскрывает, улыбаясь вам, свои ладони и себя, одновременно говоря неправду, то через некоторое время вы обнаружите информацию, которая выдаст вам его скрытые намерения.
Это может быть поднятая бровь или искривление уголка рта, суженные зрачки. Все это может противоречить открытости блефующего.

Как хорошо, что подделывать жесты и позы очень трудно. Благодаря этому разоблачают ложь. Научитесь определять лжеца по его жестам и мимике!

Если мы врем, то как бы мы не пытались это скрыть, язык телодвижений выдает нас. Врать не умеют люди, которые никогда этого не делали. Они сразу выдают себя. Когда они начинают лгать, их тело выдает совершенно противоположные движения и признаки, по которым вы сразу определите и почувствуете, что человек лжет.

Много обманывают политические деятели, адвокаты, актеры, телеведущие и другие. Но они это делают профессионально, поэтому трудно заметить, что они лгут. Аудитория вводится в заблуждение.

Некоторые из них приходят к совершенству в обмане благодаря большому опыту. А некоторые просто устраняют у себя жестикуляцию, закрывают руки, ноги, части тела, чтобы не было обзора позы. Поэтому радиоведущему блефовать легче, чем телеведущему. Вообще многие блефуют по телефону, так как в этом случае разоблачить их намного труднее.

1.5. ТЕОРИЯ ДЕЗИНФОРМАЦИЙ. СЛУХИ И УТКИ

Слухи бывают искусственными и естественными. Последние делятся на объективно и субъективно-обусловленные.

Объективно-обусловленный слух имеет под собой явную причину. Часто эти слухи превращаются в реальность. У такого слуха есть свой источник выхода, и он только один.

Субъективно-обусловленный слух чаще всего является массовым ожиданием, желаемой иллюзией и подсознательно организуется всем обществом, т.е. этот слух возникает по системе цепной реакции: сначала в одном месте, а потом лавинообразно в других. Иными словами, в этом случае существует множество источников выхода слухов.

Искусственный слух организуется отдельными заинтересованными в нем людьми, и в дальнейшем он подчиняется тем же законам, что и объективно-обусловленный слух.

Теория слухов и уток занимает особое место в теории информаций и называется теорией дезинформаций.

В системе безопасности политических лидеров есть специальные службы дезинформации, которые могут, с одной стороны, заниматься политической, а с другой, подрывной деятельностью.

Служба дезинформации - это служба мудро работающая со средствами массовой информации всеми дозволенными и недозволенными приемами. Приведем лишь некоторые выводы, которые вытекают из разработанной автором теории дезинформационных взаимодействий, полученной на основе большого практического материала:

1. Дезинформация преобразуется в общественное информационное поле
(т.е. искусственный слух), если она соответствует подсознательным желаниям общества.

2. Если дезинформационное поле (слух) станет популярным, то даже сильная, хорошо разрекламированная объективная информация не способна уменьшить его влияние на общество. В данном случае сила дезинформационного поля намного сильнее информационного поля.

3. Существует минимальное время после выхода дезинформационного пучка

(утки) в течение которого можно сбить распространение дезинформации. Если это время упущено, то даже сильные аргументированные опровержения не способны ликвидировать последствия распространения дезинформации (слухов или уток).

4. Существуют такие формы и типы искусственных слухов, которые могут из дезинформационного поля преобразоваться в реальность. (Иными словами, дезинформация может воплощаться в жизнь).

5. История общества - это история широкого применения дезинформационных приемов политическими лидерами всех времен и народов.

6. Чем сложнее и недоступнее по форме и содержанию дезинформация, тем слабее ее дезинформационное поле и меньше скорость распространения.

1.6. СЛУХИ О СЛУХАХ

Наиболее эффективным способом распространения слухов является прием "слухи о слухе". В этом случае субъект, пускающий слух, говорит приблизительно так: "Вы слышали, что ходят слухи о том, что произошло <...> событие".

Таким образом, он, с одной стороны, пускает слух, с другой, страхует себя от обвинения за распространение слухов.

1.7. МНОГОКРАТНЫЕ СТРАХОВКИ. ИЛИ "ПРОВЕРЯЙ ПРОВЕРЯЮЩЕГО"

Практика тройных (многочисленных) проверок широко применяется в системе безопасности.

1.8. ИСКУССТВЕННЫЙ СЛУХ КАК ЗОНДАЖ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ

Такой слух пускается с целью проверки настроения масс к тому или иному решению, которое может быть в действительности предпринято.

1.9. БЛЕФ И НЕЛОГИЧЕСКАЯ ЛОГИКА

Для того, чтобы убедить в чем-либо своего собеседника, мы сознательно или интуитивно строим логическую связь между понятиями (элементами), которые применяются при доказательстве. Теоретически любое такое доказательство нелогично, если подходить строго с точки зрения научной логики, так как строгая логичность возможна только в математических формулировках. А то, с чем имеют дело люди в процессе бесед или дискуссий, - более сложный уровень информационных взаимодействий, элементы которых часто глубоко не понимаемы собеседниками. Эти элементы порой уже сами содержат в себе противоречия, и брать их в качестве опорных пунктов логической цепочки некорректно. Подтверждение тому - тот факт, что в процессе социологических исследований большинство опрошенных заявило, что то, что логично звучало и

убеждало при дискуссии, оказывалось уже на следующий день совершенно неубедительным. Это связано с тем, что после такой беседы субъект сам додумывает и анализирует. Таким образом, в момент беседы собеседник был логичен, а через некоторое время вскрывается его нелогичность. Именно поэтому такую логику называют нелогичной.

Нелогичная логика существует некоторое время. Для одних субъектов она более живуча, для других менее. Это зависит от уровня интеллекта и знаний законов логики субъектом, воспринимающим доказательство.

Нелогическая логика строится преимущественно на противоречивых и малоизученных элементах. (Недостоверных фактах, некорректном представлении, непонимании сути явления, аксиомах, которые применяются не по назначению и т.п.)

Некоторые политики, авантюристической направленности нелогическую логику строят на фальсифицированных фактах и данных социологических опросов.

1.10. ПОЛУБЛЕФ

Наиболее эффективным приемом блефования являются приемы полублефа (полуправды или полулжи). Для этого блефующим умело используется логика, которая вводит людей в заблуждение. Полублеф является источником "логического вируса", пытающегося все запутать и затемнить. Средством против логического вируса является хорошее знание логики, позволяющее разоблачить полублефующего субъекта. Человек, знающий логику, является источником логического антивируса. Источником такого антивируса выступает относительно небольшое число людей, в то время как остальные подвержены воздействию со стороны полублефующих, и поэтому "поражаются" им.

Любой человек может научиться противостоять и разоблачать блефующего. Этому может способствовать книга, которую вы сейчас читаете.
Приемы полублефа основаны на хитрости и умении воспользоваться глупостью других.

Различают шесть приемов полублефа:

1. Умолчание.

2. Фальсификация (подтасовка)

3. Дезориентация (замещение)

4. Пустословие (словоблудие)

5. Маскировка

6. Полуправда

7. Переформализация

УМОЛЧАНИЕ

Умолчание - это передача неполной истинной информации (см. Блеф в СМИ), в результате заблуждаемый совершает ошибку. Приведем пример.

Встретились два друга:

- Как ты поступаешь со своей тещей во время скандала?

- Я ее бью.

Через некоторое время два друга встречаются опять.

- Послушай, дружище, после того, как я побил свою тещу, мне пришлось отсидеть пятнадцать суток в камере предварительного заключения.

- У меня было тоже самое.

1.10.1. ФАЛЬСИФИКАЦИИ

Фальсификация - это передача заведомо ложной информации по существу рассматриваемого вопроса. Является частным случаем шанжировки. При этом лже-информация характеризует существо вопроса и может быть "большой" или "маленькой" ложью и подается в самых разнообразных формах - лжесвидетельство, фальшивые заявления и опровержения, фабрикация фактов и т.д.

1.10.2. ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ

Дезориентация - это передача не относящейся к делу истинной или ложной информации с целью отвлечь от существа рассматриваемого вопроса. Если истинная информация ("истина не по существу"), имеет место позитивная дезориентация, а в тех случаях, когда передается лже-информация ("ложь не по существу"), - негативная дезориентация. Типичный пример позитивной дезориентации - различного рода бесспорные рассуждения о вещах очевидных, но вместе с тем не имеющих отношения к обсуждаемой проблеме (т.е. тот случай, когда говорят: "Ты ему про Фому, а он тебе про Ерему"). Пример дезориентации - ответ на вопрос другим, причем логически некорректным вопросом.

Негативная дезориентация и фальсификация являются разновидностями дезинформации, которые позволяют ввести человека в заблуждение. Заблуждение может использоваться для достижения различных целей.
В соответствии с этим широко используются другие разновидности дезинформации: лесть и клевета. Особенно широко используют различного рода клеветнические приемы, в частности такой прием, как не соответствующее действительности использование оскорбительных слов и ярлыков.

1.10.3. ПУСТОСЛОВИЕ

Представляет собой передачу одновременно как истинной, так и ложной информации, не относящейся к существу вопроса. Сообщается все что угодно, но только не о сути дела. Этот прием особенно широко используется политическими лидерами (см.Блеф в политике) или демагогами.

1.10.4. МАСКИРОВКА

Представляет собой попытку скрыть какую-либо существенную информацию с помощью той или иной не существенной информации. Маскировка является частным случаем пальмировки.

Имеется четыре следующих основных вариант маскировки:

1. Маскировка существенной лжи несущественной ложью. Сообщается о чем угодно, но только ничего истинного.

2. Маскировка существенной истины несущественной ложью.Пример такой маскировки - применение наряду с выражениями говорящих о действительном положении дел различного рода ложных выражений - прикрытий. Например, использование наряду с выражением "совершен террористический акт" (существенная истина) выражения "проведено учение" (несущественная ложь), или вместо "армия уничтожила народ" (существенная истина) - выражения "армия выполнила свой профессиональный долг" и т.п.

3. Маскировка существенной лжи несущественной истиной (пример такой маскировки - попытка обосновать ложь ссылкой на чей-либо бесспорный, но не имеющий отношения к делу авторитет, на мнение толпы и т.д.; другой пример - использование слов - прикрытий в выражениях типа "Нет никакого военного переворота (существенная ложь), а просто имеет место запланированное перемещение войск (несущественная истина)".

4. Маскировка существенной истины с помощью несущественной истины
(этот вид маскировки особенно часто используется в науке, литературе и искусстве с целью скрыть плагиат или же незначительность самостоятельно полученных результатов путем нагромождения общеизвестных фактов, многочисленных несущественных поправок к тому или иному тексту, перекомпоновка текста и т.д.).

1.10.5. ПОЛУПРАВДА

Это смешение существенной истинной информации с существенной ложной информацией. Основные приемы полуправды:

1. Иррациональное

2. Рациональное

3. Диалектическое

Иррациональная полуправда - это всякое неупорядоченное (хаотическое, бессистемное) смешение истинной информации с ложной. В этом случае, с одной стороны, трудно полностью понять истинную информацию (в силу ее неупорядоченности), а с другой стороны, истинную информацию можно перепутать с ложной и таким образом впасть в заблуждение.

Рациональная полуправда представляет собой логическое упорядоченное смещение истины с ложью на основе той или иной рациональной ошибки. Одним из вариантов рациональной полуправды является переинтерпритация терминов того или иного контекста. Особенно легко осуществлять переинтерпритацию естественно языковых текстов, поскольку многие слова и выражения естественного языка изначально многозначны, допускают различную интерпретацию. В подобных случаях говорят, что имеет место подмена понятий, извращение смысла сказанного, тенденциозное истолкование текста.

Диалектическая полуправда представляет собой такое упорядоченное смешение истины с ложью, когда сам факт смешения признается в качестве некоторого особого и вполне допустимого "диалектического" противоречия. Эта полуправда используется в политике науке и особенно широко в философии.

1.10.6. ПЕРЕФОРМАЛИЗАЦИЯ

В арсенале полублефующего имеются также многочисленные технические приемы и уловки: ложная переформализация (когда вносятся сознательные искажения в процессе формализации знаний, например, в процессе перевода с одного языка на другой), многократный повтор информации (в соответствии с принципом "Истина есть многократно повторенная ложь"), чередование разнородной информации (с целью снизить уровень критичности мышления, отвлечь внимание и т.д.) и многие другие приемы.

Глава 2. БЛЕФ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. БЛЕФ МЕЖДУ СЛЕДОВАТЕЛЕМ И ДОПРАШИВАЕМЫМ

2.1.1. ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПРОТИВ БЛЕФУЮЩЕГО ПОДСЛЕДСТВЕННОГО И ДОПРАШИВАЕМОГО

1. Использование внутренних противоречий в показаниях.

2. Использование противоречий между сведениями, содержащимися в показаниях, и другими доказательствами.

3. Выяснение причин и мотивов ложных показаний и принятие мер к их устранению.

4. Стимулирование личных качеств лица, дающего показания.

5. Введение в заблуждение подследственного или допрашиваемого (см. ниже).

2.1.2. КАК БЛЕФУЕТ СЛЕДОВАТЕЛЬ?

Существует множество способов как создать впечатление у допрашиваемого о том, что следователь располагает большим объемом доказательств, чем их имеется на самом деле. Приведем лишь некоторые из них:

1. В словесной форме называются вымышленные различные доказательства и наблюдают за реакцией допрашиваемого.

2. В "документальной" форме, сфабриковывается какой-либо документ на специальном бланке с официальными печатями.

3. Разыгрывается спектакль между следователями, который случайно видит и слышит допрашиваемый. Этот спектакль направлен на введение в заблуждение допрашиваемого.

4. Сообщается факт о задержании сообщников, которые дают свои показания. (Хотя в действительности этого нет).

5. Запугивание вышкой (высшей мерой наказания) под различными выдуманными предлогами.

6. Допущение легенды - это тактический прием допроса, при котором допрашиваемому представляется возможность беспрепятственно излагать свою ложную легенду. Пресечение и разоблачение лжи относится на тактически наиболее выгодный момент.

7. Косвенный допрос заключается в том, что следователь, заведомо зная, что не

получит правильного ответа на интересующий его вопрос, задает вопросы менее "опасные" с точки зрения допрашиваемого, ответы на которые могут позволить получить интересующую следователя информацию.

8. Приемы, направленные на самооговор подследственного, т.е. признание вины в совершении уголовно-наказуемого деяния. Различают самооговор простой (признание только своей вины) и сложный (признание своей вины и обвинение других лиц).

2.1.3. КАК РАБОТАЕТ ДЕТЕКТОР ЛЖИ

Детектор лжи (полиграф) - прибор, который непрерывно измеряет изменение кровяного давления, частоты пульса, влажности кожи, частоту дыхания (физиологические перемены) и др. При внутреннем напряжении, например, при ответах на неприятные вопросы или ложном показании, эти перемены достигают значений, которые существенно отличаются от нормальных. Оцениваются результаты измерений, делаются выводы о степени истинности показания.

Различают 2 режима работы с детектором лжи:

1. В процессе допроса. Наблюдают за показаниями в момент затрагивания тем и фактов, направленных против допрашиваемого. Анализируют более детально всю последовательность реакций в процессе допроса. Чаще всего записывают на магнитофонную ленту речь, а также показания детектора лжи. Анализ идет после допроса.

2. Называют различные слова в хаотической последовательности, в том числе предметы и объекты, имеющие отношение к совершенному преступлению. Смотрят за показаниями полиграфа. Делают повтор. Убеждаются в достоверности. Так например, произносятся слова: дом, полотенце, Дима, кровь, стол черного цвета, машина, яблоко, нож с красной ручкой и цепочкой, апельсин. Если на месте преступления остался нож с красной ручкой и цепочкой, то возможно, что полиграф покажет возбуждение допрашиваемого. Но в этом надо убедиться, повторив процедуру несколько раз.

3. Работа с "детектором лжи" (бутафорией), который в действительности не является им. Таким образом, допрашиваемый вводится в заблуждение с целью более искреннего признания.

2.1.4. ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ МЕЖДУ СЛЕДОВАТЕЛЕМ И ДОПРАШИВАЕМЫМ

Принцип пальмировки:

1. Владение информацией скрытой от следователя (допрашиваемого);

2. Домашние заготовки;

3. Скрытые доказательства;

4. Другие.

Принцип пассировки: 1. Введение в заблуждение в ходе допроса;

2. Теория полублефа;

3. Другие приемы.

Принцип шанжировки: 1. Фальсификация и подтасовка фактов;

2. Другие.

2.2. БЛЕФ НА ТЕЛЕВИДЕНИИ И В ДРУГИХ СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ (СМИ)

2.2.1. ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ

СМИ - это особое окно в мир. Даже если в нем будут работать только порядочные люди, все равно это окно будет искажено. Объективно охватить весь мир невозможно.

Умышленное введение в заблуждение читателей, телезрителей и радиослушателей средствами массовой информации - распространенное явление. СМИ блефуют с целью получения экономических и политических дивидендов как заказчиками, так и исполнителями. Официальная реклама менее выгодна СМИ, хотя бы потому что доходы от нее значительно обрезаются государственными налогами. Поэтому экономически выгодно проводить скрытую рекламу.

Выгодными заказчиками в СМИ могут быть политики, бизнесмены, предприниматели. С целью получения экономических и политических дивидендов работники СМИ способны пойти на любые приемы заблуждения. Необходимо отметить, что в СМИ все же есть порядочные работники, не поддающиеся на подобного рода провокации.

СМИ являются основным орудием политической и экономической борьбы и силен в ней не тот, кто порядочнее, а тот, кто может эффективно ввести в заблуждение своего оппонента.

Именно поэтому приемы блефа, как нигде, более сосредоточены в СМИ. Более того, именно здесь они оказывают наибольшее влияние на общество.

Приведем основные приемы искусственного заблуждения, используемые в СМИ:

1. Приемы скрытой рекламы.

2. Приемы одностороннего и избирательного освещения информации

(вырывание из контекста и т.п.)

3. Приемы, направленные на распространение слухов и уток, с последующим их опровержением. Опровержение после такого приема обычно бывает бессильным.

4. Специальные формы изложения материала, основанные на психологии чтения и зрительского восприятия, с помощью которых удается оклеветать, осудить, вызвать недовольство и т.п., по отношению к кому и чему-либо. Это достигается умелой компоновкой не связанных друг с другом материалов.

5. Прием искусственно организованных писем и жалоб и т.п.

6. Приемы представления догадок в форме фактов.

7. Приемы представления догадок в такой форме, что читатель (или зритель) в итоге понимает ее как факт. СМИ в этом случае наказать за распространение лживой информации невозможно.

8. Приемы заказных материалов, являющихся борьбой между политическими или экономическими конкурентами.

9. Приемы организации искусственных скандалов. (Как способ политической борьбы, эффективной рекламы и т.п.).

10. Прием заказных социологических исследований, направленных на формирование общественного мнения. Социологические данные в этом случае бывают некорректными и недостоверными.

11. Прием подкинутых материалов.

12. Приемы заблуждения, направленные на создание определенного имиджа газеты (например, независимой, народной, бесстрашной и т.п.).

13. Ссылка на некомпетентные источники.

14. Представление материалов прошлого как настоящих

15. Приемы "жареных фактов".

16. Цитирование несолидных изданий (районных, деревенских и решений сомнительных собраний, газет и т.п.) с целью вызывания общественного резонанса.

17. Двойной смысл.

18. Прием лживой информация с ее последующим опровержением.

19. Прием "промелькнувшей информации".

20. Прием "разорвавшейся бомбы".

2.2.2. СЛУХИ И УТКИ В СМИ

В этом случае информацию передают не в явной форме. Она может прозвучать в форме догадок и предположений. Наиболее распространенным способом является прием "слуха о слухе". В этом случае информация передается приблизительно так: "Ходят слухи, что ...". В действительности слухи пока еще не ходят, а после этой информации они наверняка пойдут. Мы привели лишь некоторые приемы. (Подробнее см.1.6.-1.8.).

2.2.3. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ИЗЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛА

Они основаны на психологии чтения и зрительского восприятия. Эти приемы позволяют оклеветать, осудить, вызвать недовольство слушателей и читателей и т.п. При этом, если пострадавший обращается в суд, то при детальном расследовании оказывается, что в тексте конкретного обвинения нет. Текст и материал строится таким образом, что в итоге у воспринимающего его создалось отрицательное впечатление о ком или о чем-либо. При лингвистическом анализе оказывается, что конкретных высказываний, направленных против пострадавшего нет. Виноватым оказывается читатель или слушатель, который почему-то не так понял изложенный материал.

2.2.4. ПРИЕМЫ СКРЫТОЙ РЕКЛАМЫ

Существуют следующие формы передачи скрытой рекламы:

1. В форме новостей и информации.

2. Приглашенные гости. (гости платят за приглашение).

3. Письма читателей и телезрителей.

4. Искусственно организованный скандал, который передается как информация.

5. "Неосторожные" высказывания телеведущих, журналистов и "случайных" прохожих.

6. Интересные интервью.

7. Интересная передача и статья.

8. Прием "рояль в кустах".

9. Одежда, вещи и т.п., которыми пользуются люди появляющиеся на экранах телевизора.

10. Другие приемы.

2.2.5. ПРИЕМЫ ОДНОСТОРОННЕГО И ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ОСВЕЩЕНИЯ

ИНФОРМАЦИИ

Даже библию можно процитировать так, что ее автора еретики могли бы сжечь на костре. Вырывание из контекста - это один из излюбленных приемов работников СМИ. В этом случае имеет место одностороннее и избирательное предоставление материала, информации, сюжета и т.п.

Так например, часто по телевидению можно видеть депутатов, ковыряющихся в носу, спящих и т.п. Это может создать необъективное представление о работе руководящих и исполнительных органов. Работники СМИ по указке руководителей в нелучших тонах представляют неугодных политиков.

Кроме того, часто искусственно создается имидж неблагополучных (криминальных) или благополучных городов, республик, районов. В ход идут самые броские факты, которые ни о чем не говорят. На поверку они оказываются блефом.

Искусственное навязывание определенной политической информации может даже обеспечить приход к власти нового политического лидера (см.2.5.).

2.2.6. ПРИЕМ ИСКУССТВЕННО ОРГАНИЗОВАННЫХ ПИСЕМ И ЖАЛОБ

Для этого работники СМИ звонят своим единомышленникам в другие города, чтобы те высылали или организовывали письма и жалобы, направленные против кого-либо. Письма в результате приходят со всех "краев света" и похожи на реальный факт, который можно подвергнуть запланированному анализу.

2.2.7. ДОГАДКИ И ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ В ФОРМЕ ФАКТОВ

Некоторые журналисты злоупотребляют предположениями настолько, что последние становятся "фактами" для читателей и слушателей. А некоторые, умело строят свои догадки и предположения, так что в итоге они воспринимаются как факты.

2.2.8. ПРИЕМЫ ЗАКАЗНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Применяются для:

1. Борьбы конкурирующих политических и экономических организаций, отдельных лиц, политических лидеров и т.п.

2. Создания определенного (отрицательного или положительного) имиджа политика, бизнесмена и т.д. в преддверии выборной кампании.

3. Рекламы.

4. Другие.

Обычно осуществляются агентами влияния или своими прикормленными журналистами.

2.2.9. ПРИЕМЫ ИСКУССТВЕННЫХ СКАНДАЛОВ

(Экономических, политических, семейных, межличностных и т.п.)

Многие считают, что самой лучшей рекламой является разрекламированный скандал. Поэтому такой вид рекламы считается самым дорогим. В тоже время не каждая газета и передача пойдет на это. Обычно бывают:

1. Политические скандалы

2. Экономические скандалы

3. Семейные скандалы

4. Межличностные скандалы (Оплачивают одна или обе стороны)

5. Другие

В итоге организаторы, которые вкладывают средства в организацию скандала, получают политические и экономические дивиденды. Успех этого мероприятия во многом зависит от искусства планирования.

2.2.10. ПРИЕМ НЕДОСТОВЕРНЫХ И ЗАКАЗНЫХ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Оказывается, общественное мнение можно формировать систематическим представлением сфабрикованных данных социологических опросов.

Социологические данные в этом случае бывают некорректными и недостоверными, но вызывают запланированное влияние в обществе. Проведение некоторых социологических опросов оплачивается политическими лидерами. Очевидно, что эти лидеры согласно данным исследованиям будут иметь наибольший политический рейтинг. Лидирующее положение той или иной музыкальной группы в хит-параде по телевидению также может быть оплачено (см.2.17.4.).

2.2.11. ПРИЕМ ПОДКИНУТЫХ МАТЕРИАЛОВ

В прессе может быть опубликован материал без автора (или вымышленного автора), который якобы был подкинут в редакцию или "попал случайно в руки". Этот материал может быть воспринят читателем как "разорвавшаяся бомба". Виновников фальсификации в этом случае найти невозможно.

2.2.12. ЗАБЛУЖДЕНИЕ И ИМИДЖ В СМИ

Газета или телевизионная передача может создать себе определенный имидж (например, имидж независимой, бесстрашной, народной и т.п. газеты). В

действительности это лишь умелое манипулирование, избирательное представление материалов, так что в итоге может оказаться, что голоса народа там и не слышно, хотя народ его почему-то "слышит". Такая газета передает голос народа по принципу "сломанный телефон".

2.2.13. ССЫЛКА НА НЕКОМПЕТЕНТНЫЕ ИСТОЧНИКИ

О том, что эти источники некомпетентны не сообщается.

2.2.14. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛОВ ПРОШЛОГО КАК НАСТОЯЩИХ

Часто приходится видеть по телевидению, как показывают видеоматериалы, которые никакого отношения к настоящему не имеют. Более того, видеоматериал, отснятый в одном месте, могут преподать как снятый в другом.

Некоторые прошлые материалы в настоящее время могут быть восприняты как сенсация, хотя ранее ими не являлись. Это может ввести в заблуждение телезрителей.

2.2.15. ЦИТИРОВАНИЕ НЕСОЛИДНЫХ ИЗДАНИЙ И РЕШЕНИЙ СОМНИТЕЛЬНЫХ СОБРАНИЙ

Обычно цитируются малотиражные городские, районные, сельские, производственные газеты. Некоторым удается приводить информацию стенгазет.

С целью вызывания общественного резонанса цитируются решения сомнительных конференций, съездов и т.п. Например, некоторые СМИ приводят решения национальных собраний о приговоре политических деятелей к расстрелу и т.п.

2.2.16. ПРИЕМ "ЖАРЕНЫХ ФАКТОВ"

Одностороннее представление события, в котором приводятся броские, порой вульгарные и грубые искажения действительности.

Поиск свежей информации с целью привлечения большего числа читателей и зрителей часто называется поиском жареных фактов. Часто наносит вред в расследовании уголовных и других преступлений.

2.2.17. ЛЖИВАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЕ ОПРОВЕРЖЕНИЕ

Опровержение идет со значительным запаздыванием, так что в итоге оно не вызывает эффекта. Чаще всего это опровержение занимает небольшой объем, так что читатель или слушатель может его не заметить.

2.2.18. ПРИЕМ "ПРОМЕЛЬКНУВШЕЙ ИНФОРМАЦИИ"

Этот прием чаще используется при сообщении опровержения по некоторым

фактам, изложенным ранее. Поэтому эта информация остается незамеченной. Реже этот способ используется с целью распространения слухов.

2.2.19. ПРИЕМ "РАЗОРВАВШЕЙСЯ БОМБЫ"

Есть страшные факты, которые происходят благодаря только СМИ. СМИ в этом случае срабатывают в качестве спускового механизма.

Благодаря СМИ происходит то, о чем уже сообщалось им ранее. СМИ как бы опережают и подталкивает события. Этот же прием можно использовать для создания искусственного успеха, который благодаря СМИ превратится в настоящий успех.

2.2.20. БЛЕФ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ НА ТЕЛЕВИДЕНИИ

О скрытой рекламе на телевидении (см.2.2.4.)

Всем, пожалуй, известно, что на телевидении многие артисты поют под "фанеру". Иными словами, звучит фонограмма - открывается рот исполнителя. В таком исполнении существует много преимуществ.

1. Меньшее волнение артиста.

2. Высокое качество исполнения.

3. Возможность совершать движения, от которых не пострадает "пение".

Но не каждый наверное знает, что реакция зала на выступление того или иного артиста также идет под фонограмму: смех, овации, удивление и т.п. Благодаря этому создается иллюзия успеха.

Читателю наверное приходилось видеть, как тележурналиста или человека, у которого берут интервью показывают сзади или издали, причем так, что не видно движений его губ. Этот технический прием наиболее распространен, когда отснято мало видеоматериала, но зато есть аудио материал. Очевидно, что в данном случае изображение никакого отношения к словам не имеет.

Если человек говорит сумбурно, то благодаря монтажу можно создать нормальную логическую речь. А можно и наоборот из нормального интервью сделать сумбурное и нелепое.

Искусство телевизионного монтажа - это ИСКУССТВО, и в нем есть свои ассы. К сожалению, многие из них остаются за кадром.

Телезрители желают обманываться. Именно поэтому на западных каналах существует множество мистических передач. По телевидению придумываются всякие страшные события (например, с приведениями), и зрители несмотря на то, что знают, что этого нет, обманываться рады.

На нашем отечественном телевидении есть тележурналисты - предприниматели, которые умудрились благодаря законам больших чисел создать видимость своей "целительской чудотворности". Так, если предположить, что телевидение смотрят сто миллионов человек и если каждому тысячному случайно полегчает благодаря совершенно другой причине, то это будет несколько мешков писем о выздоровлении. А если еще прибавить эффект от внушения, то вообще - "чудеса"! Тоже самое с астрологическими прогнозами. Феномен блефа и заблуждения на телевидении это особый ФЕНОМЕН, основанный на законах больших чисел.

Благодаря блефу на телевидении можно самого бедного человека сделать самым богатым.

Если тележурналист недостаточно подготовлен к передаче и не может вести ее без шпаргалки, то в этом случае камера настолько близко наезжает на журналиста, что он уже может читать с листа, расположенного непосредственно над объективом камеры.

К сожалению, часто имидж ведущего не соответствует его истинному облику. В жизни они не такие умные и не такие бедные, какими "прикидываются" в своих передачах. Это стереотипы восприятия. Многие из них стали уже господами и не являются частицей народа, как это было в начале их карьеры. Наиболее мудрые из них вовремя трансформируют свой имидж.

2.2.21. ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Пальмировка: Владение истинной информацией.

Пассировка: Введение в заблуждение и подготовка читателя (телезрителя, слушателя) к приему ложной информации. Приемы полублефа.

Шанжировка: Подмена и подтасовка фактов и другие.

2.3. БЛЕФ В РЕКЛАМЕ

2.3.1. ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ

Рекламирующий себя объект преследует две основные цели:

а)Заявить о себе

б)Ввести в заблуждение будущего клиента с целью получения наибольшей прибыли.

Искусственное введение в заблуждение или блеф применяется чаще начинающими и не зарекомендовавшими себя на рынке фирмами.

Большинство потребителей или покупателей, согласно социологическим исследованиям, проведенным автором во многих городах России, отметили, что многие товары и услуги не соответствуют тем положительным свойствам, о которых говорится в содержании их рекламы.

Так например, многие банки, имеющие согласно телевизионной рекламе представительный имидж (большие холлы, прекрасную внешнюю и внутреннюю архитектуру и т.п.), во время их посещения оказывались жалкими полуподвальными помещениями.

Таким образом, одним из приемов искусственного заблуждения при проведении рекламы является создание образа преуспевающей фирмы, услуги и товары которой удовлетворили бы будущих клиентов. Для того, чтобы застраховаться от разочарования клиентов, вызванного несоответствием содержания рекламы и действительным положением,фирма использует дополнительные приемы заблуждения. Так например, согласно исследованиям автора, многие рекламные ролики действуют не только на сознание, но и на подсознание людей.. Это приводит к тому, что несмотря на то, что сознание клиента не желает сотрудничать с этой фирмой, поступки и действия его будут совершаться в пользу рекламирующей фирмы. Для разработки такой рекламы привлекаются опытные специалисты - психологи. Если заблуждение произошло безуспешно на уровне рекламы, оно продолжается "живьем", т.е. в помещении фирмы организуется грамотное психологическое воздействие на будущего клиента.

Одним из распространенных приемов заблуждения является частичное использование названия (ярлыка или товарного знака) уже разрекламированной фирмы, товары и услуги которой пользуются большим успехом среди потребителей. Для того, чтобы эта фирма - паразит не входила в противоречие с законом об авторском праве, изменяются лишь одна или две буквы в ярлыке или товарном знаке известной фирмы. Так например, вместо "Gillett" может быть написано "Gilet". Замена или опускание букв происходит таким образом, чтобы звучание осталось прежним.

Некоторые фирмы блефуют рекламой-разведкой. Такая реклама создается только для того, чтобы разведать или спрогнозировать количество будущих клиентов. Люди, откликнувшиеся на такую рекламу, придя по соответствующему адресу, обнаруживают, что рекламодатель отсутствует или о нем вообще никто из присутствующих в помещении не знает. Рекламодатель появляется только тогда, когда имеет место достаточное количество будущих

клиентов, для того чтобы создать первоначальный капитал.

В некоторых случаях с целью изучения спроса искусственно оттягивается заключение договора или предоставление услуг.

При создании рекламного ролика на телевидение приглашаются специалисты психологи рекламы, которые в своей работе придерживаются четырех принципов:

1. Подобие. Субъект, воспринимающий видеорекламу, должен увидеть элементы своего "Я", узнать себя и свои проблемы, которые оказывается можно разрешить, обратившись к рекламирующей себя фирме.

2. Симпатия. Реклама по телевидению (или в других средствах массовой информации) должна вызывать определенную симпатию у воспринимающих ее. Должен появиться интерес к тому, что видят и слышат будущие клиенты рекламирующей фирмы.

3. Контакт и простота. Реклама должна быть максимально доходчивой. Рекламирующая фирма не должна быть закрытой. В нее может обратиться любой и получить нужную информацию, что может способствовать "живой рекламе", так что, многие узнают хорошее о фирме благодаря слухам или при общении.

4. Воздействие на подсознание. Для этого применяются различные приемы и знания психоанализа, благодаря которым реклама затрагивает более глубинные структуры человеческой психики - подсознание. Используется специальная музыка, элементы эротики, эротизация образов без элементов эротики (скрытая эротика), сублиминальные кадры, умелое сочетание образов и др.

Многие фирмы используют агентов "живой рекламы", которые искусственно разыгрывают образ довольного клиента. Очевидно, что люди не должны догадываться, что он является профессиональным рекламным агентом фирмы. "Живая реклама", согласно исследованиям автора, во много раз эффективнее, чем какая-либо другая. Такая реклама в дальнейшем будет называться "искусственно-живой" рекламой, в отличие от "естественно живой", которая, возможно, действительно имела место благодаря хорошим отзывам потребителей.

2.3.2. О СКРЫТОЙ РЕКЛАМЕ

См. подробно в разделе Средства массовой информации (2.2.).

2.3.3. СЕМИОТИКА В РЕКЛАМЕ И НАЗВАНИЯ ФИРМ

Названия рекламирующих себя фирм обновляются в зависимости от разоблачений, банкротств и всего плохого и отрицательного, что происходит с ними. Иными словами, неоправдавшийся имидж фирмы, который создается в

средствах массовой информации часто может обновляться. Работники фирмы остаются те же, а название фирмы меняется. Клиенты об этом не знают. Это позволяет обманывать клиентов под другой вывеской.

2.3.4. ТЕХНИКА ИСКУССТВЕННОГО АЖИОТАЖА

1. Искусственное сдерживание товара (см. ниже о дискретной продаже)

2. Искусственные приемы организации толпы у прилавка (или кассы)

3.Искусственно созданные слухи о достоинствах товара

4.Заблуждение покупателя внешней оболочкой товара (например, на обложке этой книги написано, что она имела миллионный тираж. В действительности это не так, но вы, возможно, соблазнились именно этим. Благодаря таким, как вы, эта книга вскоре действительно станет бестселлером).

5. Приемы оттягивания и задержки информации об истинных свойствах товара.

2.3.5. ЗАВЕДОМО ЛОЖНАЯ РЕКЛАМА

Это форма рекламы, в которой допущены нарушения запретов и ограничений в отношении ее содержания или способа распространения. С помощью такой рекламы рекламодатель (рекламопроизводитель,рекламораспространитель) умышленно вводит в заблуждение потребителя рекламы.

2.3.6. ПРИЕМЫ ЛОЖНОЙ И НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ РЕКЛАМЫ

1. Рекламирование свойств товара (и др.), которыми в действительности последний не обладает (например несуществующих дивидендов).

2. Некорректные сравнения рекламируемых товаров (работ, услуг) с товарами (работами, услугами) других юридических и физических лиц, а также высказывания, порочащие конкурента и его товары.

3. Использование в рекламе национальных идей, авторитетных лиц, произведений науки, литературы, искусства, музыки и т.п., которые никакого отношения к товару не имеют.

4. Введение потребителей в заблуждение относительно рекламируемых товаров (работ, услуг) с помощью имитации (в виде копирования или подражания) общего проекта, текста, рекламных формул, изображений, музыкальных или звуковых эффектов, используемых в рекламе других товаров.

5. Специальные видеовставки, сублиминальные кадры (двойной звукозаписи) с целью осуществления неосознаваемой потребителем рекламы, воздействия на восприятие.

2.3.7. ПРИНЦИПЫ МАНИПУЛЯЦИЙ В РЕКЛАМЕ

Пальмировка: Обладание скрытой от потребителя (маркетинговое исследование) информации, тактический и стратегический расчет (программа) и др.

Пассировка: Введение в заблуждение воспринимающего рекламу.

Шанжировка: Фальсификация товара, услуг и т.п.

2.4. БЛЕФ В КОММЕРЦИИ И ТОРГОВЛЕ

2.4.1. ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ

Вопрос можно поставить так: "Что нужно знать коммерсанту и продавцу о блефе, чтобы реализация товара шла более успешно?"

Искусственное введение в заблуждение покупателя, согласно автору, возможно благодаря:

1. Внешности, общению и действиям коммерсанта.

2. Внешней стороной товара.

3. Знанию информации о покупателе (например, знанию о незнании покупателя).

4. Привлечению внешних сил: рекламы, "естественно и искусственно живой" рекламы (см.Реклама) и др.

5. Знанию свойств и характеристик товара (в том числе положительных)

6. Психологическим манипуляциям на одного и группу покупателей.

Разберем подробнее каждый из этих пунктов.

Согласно социологическим исследованиям автора, товары быстрее реализуются у коммерсантов внушительной внешности: аккуратно и современно одетых, хорошо пахнущих, словом, производящих впечатление цивилизованных людей и т.д. В тоже время замечено, что продавцы, имеющие на руках хорошие товары, но помятые, опухшие, неприятно пахнущие, плохо одетые и производящие впечатление бомжей и алкоголиков, с большим трудом реализовывали их.

При общении продавца с покупателем должно выполняться три условия:

а) Подобие. Продавец занимает позицию покупателя. Продавец такой же, как покупатель, и поэтому пользуется товаром, который он продает, и доволен им. Например: продавец может сказать: "Я с большим удовольствием сам ношу эту сумку..."

б) Симпатия. Продавец должен относиться к покупателю так, как будто он ему

симпатизирует. В то же время сам продавец должен постараться быть симпатичным для покупателя.

в) Контакт. Продавец должен проявить инициативу в общении с покупателем. При этом не производить впечатление подозрительно-общительного собеседника.

Особое место в процессе продажи занимают конкретные действия коммерсанта, связанные со знакомством покупателя с товаром. В этом случае продавец активно и заинтересованно участвует в этом. Например, он может вскрывать товары, обеспечить широкий выбор товаров, показать товар лицом и т.п. При этом продавец испытывает физическую нагрузку и тем самым вызывает сопереживание со стороны покупателя, что может способствовать покупке товара, даже в случае, если он не устраивает покупающую сторону, так как неудобно не купить.

Обеспечить необходимую для более быстрой реализации товара, внешнюю сторону товара, возможно за счет:

1. Хорошей промывки, очистки, шлифовки и т.п. товара.

2. Специального освещения, которое бы облагораживало вид товара.

3. Организации витрины, на которой лежат товары, отличающиеся от реализуемых более высоким качеством.

4. Умения упаковывать товар положительными характеристиками и свойствами наружу.

Когда продавец знает о том, что представляет собой покупатель (его желания, требования, интересы и вообще психологию), он ведет себя более уверенно. Продавец должен убедиться, насколько "жизненно важен" покупателю продаваемый товар. Если товар нужен покупателю, как воздух, то продавец может поблефовать с ценой товара. Поэтому опытный покупатель никогда не покажет, что сильно заинтересован в приобретении товара. А опытный продавец, раскусив неопытного покупателя, не упустит возможности "заломить" цену.

Если коммерсант знает, что покупатель малоинформирован о продаже подобных товаров в других местах реализации, он будет менее снисходителен к покупателю. В то же время, наоборот, если продавец догадывается, что его клиент знает рынок товара, то в этом случае продающая сторона может пойти навстречу покупающей. Именно поэтому часто можно увидеть продажу без ценников.

Если продавец хорошо знает положительные и отрицательные свойства товара, то он будет более аккуратен при демонстрации его и во всяком случае не отпугнет покупателя. Такой коммерсант при демонстрации товара максимально

"выжмет" все возможное из положительных свойств товара.

Психологические манипуляции, проводимые с одним или множеством покупателей, также занимают особое место в системе блефа, связанного с процессом продажи.

Они включают в себя:

1. Искусственное вызывание ажиотажного спроса на товары и дискретную продажу. (см. техника ажиотажа) Покупку товара у самого себя, что создает иллюзию спроса.

2. Искусственное уменьшение предложений товара.

3. Бесплатную или льготную продажу с целью увеличения спроса на товар, а также его рекламы.

4. Использование дезинформации о других товарах, изготовляемыми конкурирующими фирмами.

Если товар реализуется плохо, то коммерсант может искусственно сдерживать реализацию товара благодаря частому закрыванию торговой точки или своему отсутствию. Когда вокруг торговой точки образуется очередь, начинается продажа. В этом случае проходящие мимо могут видеть, что, с одной стороны, идет реализация товара, а с другой, за ним большая очередь.
Это психологически иногда может настроить человека на покупку, так как за плохими товарами очередей не бывает. Таким образом, торговля может периодически открываться и закрываться. Такая торговля называется дискретной.

Часто коммерсанты выставляют на продажу лишь часть товаров для того, чтобы раздразнить потенциального покупателя, которому товар не достался. В следующий раз этот покупатель приобретет большее количество товаров.

Многие коммерсанты организуют искусственный ажиотаж благодаря своим людям, имитирующим очередь, из которой слышатся лестные оценки о товаре. Многие покупатели подвергаются психологическому воздействию со стороны других "покупателей", которые в действительности работают на коммерсантов. В процессе такого психологического давления идет дезинформация о том, что другие товары хуже.

Большой коммерческий эффект приносит льготная или бесплатная продажа части товаров. В этом случае срабатывает эффект затравки. Коммерсанты в таких случаях говорят: "Работа с минуса эффективнее, чем с нуля". И действительно, если множество потенциальных покупателей видят, что мимо них проходят довольные покупатели-льготники с товаром на руках, то они также приобретают этот товар, но не на льготных условиях.

Для более успешной реализации товара коммерсант должен уделять большое внимание предварительному искусственному заблуждению потенциального покупателя благодаря грамотной рекламной кампании. Об этом читайте в разделе "Реклама".

Многие коммерсанты понижают цены на свои товары, но часто оказывается, что весы этих продавцов отрегулированы в их пользу.

Иллюзию спроса на товар некоторые разыгрывают благодаря подставным лицам, которые подходят к прилавку, покупают товар и уходят. Но если хорошо присмотреться, этот покупатель в течение часа может купить товар несколько раз. Он имитирует спрос. Благодаря этому он как бы подтягивает и привлекает нескольких покупателей к прилавку.

2.4.2. БЛЕФ ПРИ ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЛИ

Для того, чтобы землю продать по более высокой цене, продавец должен убедить покупателей в плодовитости земли. Он может, например, специально закопать на продаваемой земле слитки золота, с целью привлечь покупателей к золотоносной земле, в которой якобы находятся драгоценные металлы, хотя в действительности эти земли через некоторое время превращаются в болотные топи.

2.4.3. ПРИНЦИП МНИПУЛЯЦИЙ В КОММЕРЦИИ

Пальмировка: Владение информацией о свойствах товара и покупателя.

Пассировка: Общение, направленное на то, чтобы заинтересовать покупателей.

Шанжировка: Подмена одного товара другим.

2.5. БЛЕФ В ПОЛИТИКЕ

Блеф (от англ. bluff - обман, запугивание) - соотносимое чаще с личностной линией поведения (в т.ч. политического), понятие "блеф" привнесено из практики карточной игры; оно может употребляться и для обозначения различных политических сил - группировок, партий, союзов, демонстрировать большую силу или влияние по сравнению с существующими.

В то же время рядом политологов и политических психологов разрабатывается стратегия блефа как одного из средств политического воздействия. В отличие от обмана и провокации блеф характеризуется довольно высокой степенью убежденности в собственной правоте, открытостью желаемого результата. Так письма, подброшенные немецкой разведкой советскому посольству в Чехословакии по поводу "измены" высших советских военачальников, - провокация; хвастливые речи Гитлера о непобедимости вермахта - блеф. Элементы блефа проявляются в использовании слов и словосочетаний, которые Хайек (анализируя в первую очередь прилагательное "социальный"; еще в

большей мере это относится к прилагательному "социалистический", например, "социалистический труд", "социалистический выбор") называет "виляющими". Подобные слова имеются в любой идеологической конструкции и соответствующей ей политической риторике. В обыденном политическом словаре термин "Блеф" часто употребляется для указания на политические акции неблаговидного толка.

(Политический энциклопедический словарь)

2.5.1. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ДИВЕРСИИ ИЛИ ПРОСТО ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ВОЙНА

Опытные политики умеют искусственно вводить в заблуждение своих противников, воздействуя на их чувства, психологию и т.д. Благодаря такому воздействию они либо склоняют его на свою сторону, либо "сметают" с политической арены. Для этого они используют все дозволенные и недозволенные приемы:

1. Политические приемы

2. Экономические приемы

3. Военные

4. Средства пропаганды и массовой информации и т.д.

Часто подрывная деятельность бывает направленной на то, чтобы изменить мнение масс или народа о том или ином политике. Благодаря этому изменяется психология масс и как следствие - их поведение в обществе и оценка ими политика, которого они поддерживали. В идеальном варианте они могут "оттянуть значительную часть народа на свою сторону".

Политики, занимающиеся психологическим воздействием на массы чаще всего воздействуют на подсознание масс, т.е. на разум. Поэтому наиболее распространенными элементами такого воздействия с целью искусственного заблуждения являются:

1. Воздействие на национальные чувства.

2. Воздействие на чувства и эмоции.

3. Различные инстинктивные сферы: самосохранения, удовольствия, национальное и социальное самосохранение и т.д.

4. Обращаются к предрассудкам. Например, национальным.

5. Придумываются мифы. Организуются слухи.

6.Создание ложных стереотипов восприятия и мышления.

Вообще политикам свойственно блефовать как в прямой, так и в косвенной форме.

2.5.2. ПРИЕМ ЛЖИВОЙ ШАРМАНКИ

В этом случае политик блефует в прямой форме. Берется ложная информация и многократно заявляется в средствах массовой информации. Если эта ложь логически доказывается, то заблуждение масс более эффективно.

2.5.3. СПЕКУЛЯЦИИ

Одним из приемов спекуляции является ссылка на авторитеты. Конечно, в этом случае идет либо грубое искажение всего того, что говорил авторитет, либо этот авторитет в прошлом сам занимался спекуляциями. Некоторые политики прибегают к ссылкам на не существующие источники.

2.5.4. МАНИПУЛЯЦИИ ЦИФРАМИ И ФАКТАМИ

Для создания видимости объективности и точности, "логической доказанности" часто политики играют или манипулируют с цифрами и фактами, например, данными социологических исследований. Часто эти данные могут быть недостоверными или некорректно выполненными тенденциозно-настроенными социологами. При такой манипуляции могут публиковаться рейтинги политиков, в которых рейтинг лидирующих почему-то может оказаться ниже, что в свою очередь может повлиять на общественное мнение и действительно понизить рейтинг.

2.5.5. ЭФФЕКТ ДРАМАТИЗИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Некоторые политики запугивают массы мифами, придуманными небылицами и т.п. с целью создания депрессии, эмоционального дискомфорта и нейтрализации способности человека логически мыслить и рационально оценивать предоставляемую ему информацию. Блефовать в этом случае намного легче и эффективнее.

2.5.6. "ПОСМОТРИТЕ КАКОЙ Я И КАК Я ЖИВУ..."

В этом случае политик в косвенной форме воздействует на сознание людей, рекламируя свое бытие, образ жизни, свою человечность. Он часто появляется в развлекательных программах, вкладывает деньги на съемки кинофильмов о себе. Некоторые политики подкупают журналистов многотиражных государственных газет, телевидения и других средств массовой информации с целью не только пропаганды себя и своей политики, но и массированного распространения слухов и сплетен о своих противниках и о себе.

Особое место занимает пропаганда "политических" анекдотов, поговорок, пословиц как о себе, так и о других и т.п. Иными словами, идет обширная социально психологическая пропаганда, которая ориентируется на постепенное

подсознательное заражение как противников, так и потенциальных союзников наиболее привлекательными элементами предпочитаемого способа жизни.

Наиболее решительные политики организуют себе скандальную известность. Организация скандала имеет в настоящее время хорошо разработанную методологию, которая позволяет политику застраховаться от последствий скандала и в то же время использовать ситуацию для повышения своего политического рейтинга.

Блефологическая деятельность упрощается, если средства массовой информации находятся в руках политика.

2.5.7. ВВЕДЕНИЕ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ БЛАГОДАРЯ БЕЗГРАМОТНОСТИ И МАЛОИНФОРМИРОВАННОСТИ МАСС

В этом случае используется скрытое нарушение и искажение законов логики:

1. Подмена одного другим.

2. Ложная аналогия.

3. Вывод без достоверного основания.

4. Подмена причины следствием.

5. Тавтология.

При таких манипуляциях политик похож на иллюзиониста, который использует различные приемы: обманные пассы, шанжировку (подмену); трюкачество. (см.2.13.)

Действительно многие политики с целью получения высоких дивидендов совершают невероятные политические трюки.

Если народ сохранил еще способность верить, он поддается на вышеизложенные провокации.

2.5.8. БЛЕФ И ПОЛИТИЧЕСКИЙ АВАНТЮРИЗМ

Существуют точки зрения, что для того, чтобы стать настоящим политиком необходимо умеренное чувство авантюризма. Ведь кто-то когда-то удачно сказал, что начинают борьбу за власть утописты, осуществляют ее фанаты, а пользуются ею авантюристы и негодяи. Слово авантюризм, происходит от французского - приключение, риск. Не умеющий рисковать - уже не политик. Политики-авантюристы принимают активное участие в политической жизни, часто пренебрегая знанием реальной обстановки, соотношением сил и средств, закономерностей общественной жизни. Иными словами, они блефуют, причем в большинстве случаев сознательно.

Политика авантюристов, как правило, оканчивается поражением и влечет за

собой тяжелые материальные и социальные потери.

2.5.9. БЛЕФ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДЕМАГОГИЯ

Многие политики спекулируют на проблемах, запросах, надеждах масс. При этом такая спекуляция преимущественно имеет корыстную личную или групповую цель. Проще всего в этом случае облить грязью своих противников, представить их в ложном свете. Иногда такое блефование настолько захватывает политиков, что они просят разрешения у своих противников о продолжении этого блефа или в худшем случае прощения (конечно, когда политическая борьба разрешена или закончена).

Демагогия политиков - это прежде всего фальсификация фактов, причем такая, что внешне выглядит правдоподобной, но по существу искусно подтасованной аргументацией. Этот блеф позволяет демагогу добиваться желательных результатов, не обнародуя своих действительных намерений.

У демагогии есть свои исторические корни. Еще в адвокатской практике античных греческих риторов это понятие уже имело место. Демагогия в политике - это политическое зло, сильное и опасное средство манипуляции массовым и индивидуальным сознанием. Опытные политические лидеры используют демагогов как "служебных собак" с целью отвлечения внимания и выполнения своих политических манипуляций. История свидетельствует, что чаще всего демагоги - это реакционные и неискренние политики, вынужденные маскировать свои подлинные цели и политическое лицо.

Для того, чтобы выявить демагогию, опытным психоаналитикам приходится анализировать речи политиков. Основными признаками демагогии являются:

1. Ложный пафос.

2. Подозрительно изящное красноречие.

3. Смысловые элементы, направленные больше на подсознание, чем на сознание слушателей. Например, на примитивные инстинкты.

4. Заносчивость. В этом случае в речи демагога больше его
внутренней собственной проблемы, нежели внешней-политической. Поэтому демагога трудно угомонить.

2.5.10. БЛЕФ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ УГОДНИЧЕСТВО

Во время предвыборной борьбы с целью сбора наибольшего количества голосов, некоторые политические деятели занимаются политическим угодничеством по отношению к совершенно противоположно настроенным друг другу социальным группам. Такие политики на собрании с одной социальной группой могут негативно относится к ее противникам. В то же время на встрече с ее противниками говорить отрицательно о тех, с которыми

недавно полностью соглашались. Такой политик старается угодить совершенно противоположным социальным группам, представляя их друг другу в отрицательных тонах. Такое блефование посредством угодничества чаще свидетельствует о низком моральном облике политика.

2.5.11. ПОДСТАВНЫЕ КАНДИДАТЫ В ПРЕДВЫБОРНОЙ БОРЬБЕ

Они могут выражать крайне противоположные взгляды и поэтому набрать наибольшее количество голосов. Так например, после первого тура выборов остается два кандидата, причем один из них попадает на второй заключительный тур, несмотря на то, что набрал мало голосов. Это происходит в силу того, что опередившие его кандидаты снимают свои кандидатуры, т.к. они подставные. Далее организуется более широкая политическая реклама.

2.5.12. БЛЕФ И МАНИПУЛЯЦИИ В ПОЛИТИКЕ

Под манипуляциями в политике обычно понимаются махинации, а также системы психологического воздействия, ориентированные на внедрение иллюзорных представлений.

Сама манипуляция уже подразумевает блеф, так как при этом основной целью становится искусственное заблуждение масс посредством воздействия на общественное мнение. Это делается для того, чтобы изменить их взгляды и политическое поведение в нужном и наиболее выгодном для манипуляторов направлении. Политик-манипулятор это делает для того, чтобы сформировать:

1. Установки.

2. Цели.

3. Стереотипы.

4. Желание масс идти на непопулярные меры.

5. Другие.

В итоге у некоторых социальных групп появляется эгоцентричное самосознание, а в некоторых случаях политическое самолюбование, что порождает фантазии (например, о своей исключительности), а в конечном счете это порождает эгоистичную нечувствительность и близорукость по отношению к другим социальным слоям, к природе и др.

Все это в настоящее время достигается посредством пропаганды:

1. Предрассудков различного политического и экономического плана.

2. Различных нереальных или реальных социальных идей.

3. Удобных политических образов и оценок.

4. Массовой политической культуры.

Особое место в практике манипуляций в настоящее время занимает телевидение. Техника манипуляций посредством телевидения достигла, на взгляд автора, наивысшего совершенства.

Известен такой телевизионный феномен, когда объективная информация не принимается телезрителями, так как она противоречит популярным стереотипам. Поэтому телевидению и средствам массовой информации порой приходится много работать, чтобы изменить взгляды телезрителей и осознание своего заблуждения. Техника манипуляций на телевидении опирается на массовые чувства, представления, подсознательные чувства, фантазии. Особое место занимает работа, основанная на знании коллективного воображения телезрителей, их потенциальной склонности к иллюзиям и подсознательным поведениям (неврозам и психозам).

Политик по телевидению выступает в роли "беспристрастного судьи", исключающего компромиссы и здравый смысл, который ориентируется на символическую реальность.

Одна из разновидностей манипуляций - самоосуществляющиеся пророчества. Общества вооружаются, чтобы избежать войны, но тем самым они приближают ее неизбежность. Усиление национализма - следствие того, что подразумеваются в этом другие. Думающий о болезни может ее приобрести. Зная эти закономерности, силы, заинтересованные в манипуляциях, могут включать соответствующие механизмы.

Как противостоять манипулированию? Что нужно сделать, чтобы тобой не манипулировали политики?

Для этого необходимо поднимать:

1. Уровень политической активности населения. Например, во время выборов.

2. Экономическое благосостояние.

3. культурное развитие.

4. Открытость суждений.

5. Информированность масс. Видение многообразия структур организации социальной жизни.

6. Развитие средств массовой коммуникации. Благодаря этому труднее ввести в заблуждение массовую аудиторию, т.к. есть альтернативные источники информации, как независимых, так и принадлежащих государству.

Манипулирование нередко связано с апелляциями к секретности, которая чаще всего существует лишь для самообеспечения соответствующего аппарата, и со

шпиономанией. Но оно также сочетается с избыточной информацией, превратными интерпретациями, препарированием фактов и измышлением сценариев "бескровной" победы и неизбежного краха.

2.5.13. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИГРЫ

Они скрыты от народа. Но благодаря анализу прошлого, который делают бывшие политические лидеры в своих мемуарах, книгах, интервью, можно пожалуй выделить пять основных элементов политических и аппаратных игр:

1. Политическое маневрирование

2. Интриги.

3. Закулисные сговоры.

4. Сделки.

5. Аппаратные и кадровые манипуляции.

Имеют ли политические игры, что-нибудь общее с азартными играми вообще (например, карточными см.2.12.2., 2.13.10. - 2.13.14.)

Очевидно, что некоторые элементы этих игр совпадают, хотя по существу это разные игры. Некоторые понятия теории азартных игр можно применять для более образного представления сложных политических игр. Например, таких как:

1. Моделирование проигрышных и беспроигрышных ситуаций может быть применено для анализа вероятных процессов разных типов в политической деятельности.

2. Анализ соперников.

3. Анализ столкновения интересов и неравных шансов.

Игра обычно подразумевает подражание, имитацию каким-либо процессам. В политической игре этого нет. Политическая игра - это игра без правил. Многие пытаются создать эти правила, но история показывает, что не все выполняют эти правила игры. Именно поэтому политика часто бывает непредсказуемой. И все-таки это игра. А раз это так, значит умение блефовать в этой игре, как и во всех играх, занимает особое место. По мнению автора, хорошо блефующий политик - это тот, кто обладает:

1. Культурой блефа. Блеф не должен быть явным. Если он замешан на полуправде, логически построен и звучит убедительно.

2. Обманными маневрами.

3. Умением и возможностью скрывать подлинные намерения.

4. Умением вводить противника в заблуждение.

Очевидно, что все эти элементы более эффективны, если политик обладает некоторой информацией, которая скрыта от масс. Так как иллюзионист, обладающий секретом фокуса, ведет себя уверенно, так и политик, обладающий секретами, скрытой информацией блефует аккуратно и без разоблачительных последствий.

2.5.14. ПОЛИТИЧЕСКИЕ МАНИПУЛЯЦИИ И БЛЕФ ПРИ ОТСТРАНЕНИИ ЛИДЕРОМ СВОЕГО ПОДЧИНЕННОГО

Если нет явного повода для отстранения от должности, то организуется искусственный политический спектакль со лживым сценарием. Для этого применяются различные приемы: митинги, телеграммы с жалобами от трудящихся, выступления в средствах массовой информации. В итоге отстранение от должности якобы происходит не по прихоти руководителя, а благодаря психологическому давлению масс и отдельных политических деятелей. Поэтому отстраненный порой так и не узнает истинного виновника.

2.5.15. БЛЕФ И ДЕНЬГИ ДЛЯ ПОЛИТИКА

Особо следует отметить то, как блефуют (угрозами, обещаниями) политики перед предпринимателями, чтобы последние вкладывали в них деньги.

2.5.16. БЛЕФ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ МИФЫ

Наиболее традиционные политические мифы:

1. Миф о великом вожде.

2. Миф о мудрой политике.

3. Миф об ожидании перемен.

Люди сами придумывают себе мифы, создавая различные иллюзии и установки. Возникает вопрос: от кого больше идут эти мифы? От народа или от руководителей?

Самозаблуждение, иллюзии, создание мифов заложено в людях как защитная реакция на трудности внешнего мира. В то же время сами политики, видя это, трансформируют свои программы и выступления в средствах массовой информации. Люди сами обманываться рады, и в этом им помогают политики, корректно блефуя при общении с ними.

В народе назревают массовые подсознательные напряжения, которые необходимо периодически разряжать. Такое разряжение организуется искусственно, например, за счет поиска врагов народа (козлов отпущения), вообще объектов, которые якобы являются причиной всех наших бед. Конечно, это заблуждение.Таким образом, мифы назревают сначала в массах, и лишь

затем политики их выражают в концентрированной форме, добавляя к ним что-то нечто, связанное с интересами политика.

Обычно мифы исчезают вместе с изменениями обстоятельств и течением времени, а нередко и вместе с разочарованием в объекте почитания. Миф устанавливает вымышленные причинные связи между реальными объектами, порождает ложные объекты (например, героические образы заурядных политических лиц), легенды о славном прошлом, соединяет действительность с вымыслом, вносит вымышленное в политические отношения.

2.5.17. БЛЕФ И АППАРАТНЫЕ ИГРЫ

Эти игры обычно бывают связаны с кадровыми перестановками. Возникает вопрос: блефуют ли в этом случае политические лидеры? Практика показывает, что часто. Так например, скрытый политический лидер может, не согласуясь с официальным лидером, ставить на ответственный пост своего человека. Такая возможность может существовать в политической системе, где все совершается только с согласия нескольких политических организаций, т.е. когда власть официального лидера ограничена. В этом случае скрытый лидер может позвонить к официальному, когда тот находится далеко от своего рабочего места (например, на отдыхе) и сказать о своем предложении, которое якобы согласовано политическими организациями. В свою очередь согласия он добивается, блефуя. Первой политической организации он говорит, что вторая дала согласие. А второй, - что первая. Таким образом, он вводит в заблуждение обе организации (например, в прошлом Политбюро и ЦК КПСС).

2.5.18. МАНИПУЛЯЦИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

Для того, чтобы манипулировать, надо знать, чем и с кем манипулировать. Видеть структуру и элементы манипуляционного материала можно только благодаря знанию о ролевых структурах и играх своих подчиненных. Что отличает лидера от своих подчиненных - то, что у лидера есть информация о том, что будет предпринято в будущем. Он может манипулировать не только потому, что у него власть, но и потому, что он обладает большой информацией, которая идет от него самого, от неофициальных взаимодействий с другими политическими лидерами. (например, государств).

Практика показывает, что существует большая разница между официальной ролевой структурой группы подчиненных и истинной психологической картиной в политической группе.

В настоящее время, на взгляд автора, существует восемь психологических ролей, которые могут быть в политической группе:

1. Роль "козла отпущения".

2. Роль организатора или руководителя исполнения.

3. Роль демократа и политического добродетеля.

4. Роль помощника руководителя.

5. Роль покорного политика.

6. Роль свободного политика, которому разрешается "все".

7. Роль объединяющего политика.

8. Роль проверяющего политика или обеспечивающего личную и государственную безопасность.

9. Скрытый лидер.

Эти роли, конечно, ничего общего с постами в правительстве не имеют. Эти скрытые роли, о которых знает только лидер. Именно за этой информацией охотятся политические противники с целью ведения эффективной политической борьбы.

Иными словами, все то, о чем говорилось выше это неофициальные ролевые структуры политической организации.

Искусство политических манипуляций во многом зависит от знания и умения владеть именно этой информацией о своих подчиненных.

Приведем пример. Часто лидеры с целью отвлекающих маневров перед обществом пользуются подчиненными, на которых выпадает роль "козлов отпущения". Именно на них разряжаются политические силы противников, именно с ними оказывается связано все зло и все причины наших бед.
Хотя в действительности дело не так. Этот политический спектакль разыгран с целью снятия напряжения, отвлечения масс от истинных причин и дальнейшим продолжением старой политики. Через некоторое время "козел отпущения" снимается с поста, а назначается другой. Очевидно, что подчиненный, выполнивший роль "козла отпущения", не понижается в своей должности.

Аналогичные манипуляционные процедуры проводятся и с другими ролевыми элементами политической группы подчиненных. В каждом случае имеет место своя специфика.

Девятая роль в группе подчиненных - это роль скрытого лидера, который готовится к приходу власти. Талант официального лидера - обнаружить его и изолировать, а затем взять в помощники.

Нужно различать вариант, когда политик знает, какую роль он выполняет в своей политической организации, и убежден, что именно эта роль возложена на него со стороны лидера, от варианта, когда политик заблуждается, и существует разница между представлениями его самого и лидера. Лидер во втором случае искусственно вводит в заблуждение своего подчиненного.

Поэтому можно быть "козлом отпущения" истинным, т.е. действительно пострадать, приняв удар как со стороны руководителя, так и со стороны общества. А можно сыграть роль "козла отпущения" по договоренности с лидером. В этом случае для политика это может быть просто одним из этапов политической карьеры.

Распространим вышеприведенные два варианта на другие роли политической группы.

Роль организатора или руководителя исполнения меньше всего подвержена блефу, который идет со стороны лидера. Так как блефовать с подчиненными, благодаря которым реализуется политика лидера, равносильно тому, что пилить ветку дерева6 на которой сидит лидер. История показывает, что в этом случае чаще всего начинают блефовать сами подчиненные, например, с целью свержения лидера. Поэтому опытный лидер должен вовремя пресечь такое развитие.

Роль демократа и политического добродетеля, который находится в команде политического лидера, имеет большие возможности для организации блефа. Так например, это может быть роль великого народного мученика, для которого политический лидер нашел место в своей команде. Однако, история показывает, что политики, имеющие имидж великого мученика, не покупаются на "подачки" со стороны официально политических лидеров, а сами приходят к власти.

Лидеры с целью политической стабильности часто стремятся иметь в своей команде политиков, пользующихся большим уважением среди народа.

Роль помощника руководителя. Практика показывает, что помощников руководителя бывает несколько и между ними существует элемент соревновательности. Поэтому ожидать от помощников каких-либо блеф-сюрпризов лидеру не приходится. Лидер всегда может перепроверить точку зрения помощника или взять альтернативную.

Роль покорного политика. Лидер - диктатор всегда стремится, чтобы таких политиков в его команде было как можно больше. И все-таки многие лидеры на всякий случай раздувают штаты из покорных политиков с целью политической страховки.

История показывает, что именно покорные политики чаще всего вводили в заблуждение своих руководителей и в конце концов предавали их.

Роль свободного политика. Она проверяется политиками, обеспечивающими личную и государственную безопасность. Свободные политики нужны команде, как производству нужны рационализаторы и избиратели. Поэтому чистой роли свободного политика в команде лидера не существует.

Роль объединяющего политика. Лидер контролирует его, чтобы объединение,

которое организуется, было удовлетворительным и не имело последствий. (Например, объединение против лидера).

Роль проверяющего политика. "Доверяй, но проверяй". В данном случае правильнее было сказать: "Доверяй, но проверяй проверяющего". Это самая опасная и ответственная роль. Именно в этом случае политик должен быть наиболее близким и доверенным лицом лидера. В идеальном случае это должно быть вторым "я" лидера или в худшем случае его тенью. К сожалению, такого не бывает, а сам лидер не может лично заниматься своей личной безопасностью. Иначе он перестанет быть лидером.

Роль проверяющего опасна тем, что его самого могут проверить. В конце концов может оказаться так, что не смотря на то, что он был главным проверяющим, его тоже кто-то проверял.

Такую проверку над проверкой может организовать только опытный и талантливый политический лидер. Для этого он организует несколько независимых проверяющих политиков, которые никогда не узнают друг о друге благодаря умелому блефованию лидера.

В этом случае идет сложная "шахматная игра" на нескольких досках", лучшей из которых отдается предпочтение лидера.

2.5.19. ОФИЦИАЛЬНЫЙ ЛИДЕР В РУКАХ СКРЫТОГО ЛИДЕРА

Возможна ситуация, когда официальный политический лидер, руководим скрытым лидером. В этом случае политик - лидер только играет роль лидера. Эта роль очевидно искусственна. Такой вариант возможен, когда общество не приемлет скрытого лидера в силу привычки к старому руководителю. В этот период скрытый лидер готовится к официальному вступлению на должность руководителя, выжидая наиболее подходящий момент и расположение общества.

2.5.20. ИСКУССТВЕННО СОЗДАННАЯ ОППОЗИЦИЯ

Лидер может создать группу, которая будет разыгрывать роль оппозиционеров. Это искусственное заблуждение организуется с целью оттягивания значительной части настоящей оппозиции на сторону искусственной и в конечном счете подавления ее.

2.5.21. БЛЕФ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА С ДЕНЬГАМИ НАРОДА

Во время предвыборной кампании с целью сбора большого количества голосов лидер может народные (государственные) деньги выдать в подарок самому же народу, заявив при этом, что он жертвует личными своими деньгами. (Часто эти деньги бывают украдены у народа, например, президентом инвестиционного фонда и т.п.)

2.5.22. ПОДСТАВНЫЕ ЛИЦА

Трудно бывает политикам справляться с ответственностью, которая, возлагается на них, но кресло свое, например, руководителя хозяйственной организации, они терять не хотят. Вот и оставляют вместо себя подставных лиц, которые в действительности никакого влияния в коллективе не оказывают. Иногда политики, используя власть, открывают новые предприятия, руководителями которых ставят подставных лиц. Вот и текут государственные деньги на счета безобидных казалось бы организаций, а через некоторое время выясняется, что политический лидер сам клал государственные деньги себе в карман. Политика порой только этим и заманивает будущих политиков. После неудавшейся политической карьеры многие почему-то быстро стают состоятельными предпринимателями, Очевидно, что это происходит благодаря приемам с использованием подставных лиц.

Если подставное лицо находится в парламенте, - это лобби, который блефовал перед народом о своей независимости во время предвыборной кампании, а в действительности оказался подчиненным определенным политическим силам. Практика лоббирования - это практика блефования перед народом во время предвыборной кампании. Особое место занимает применение подставных лиц в предвыборной борьбе. Подставные лица в решающий момент снимают свои кандидатуры так, что выигрывает политик, набравший скромное количество голосов.

2.5.23. БЛЕФ И ДВОЙНИКИ

Практика использования двойников имеет свою глубокую историю.
Двойники - это лица, которые имеют внешнее сходство с известными обществу людьми, например с политическим лидером. Если такой человек понимает, что сильно похож на известного политического лидера, то в лучшем случае он попытается использовать это для решения своих задач, а в худшем - вообще не обратит на это внимание, хотя будет постоянно слышать со стороны знакомых о своем преимуществе перед другими.

Двойники есть у каждого человека, но часто он их так и не узнает. Вероятность встречи со своим двойником увеличивается, если он появляется в средствах массовой информации (на телевидении или на страницах журналов) и достигает максимального значения, если станет политическим лидером, так как его лицо знают все.

Многие политические лидеры, узнав о том, что имеют своих двойников, делали попытки использовать их в своей политической и общественной деятельности.

Назовем лишь основные цели, которые могут эффективнее осуществляться в политической деятельности с помощью двойников:

1. Двойник может быть использован с целью создания "имиджа открытого и

народного" политика, часто общающегося с народом. Если политический лидер не имеет физической возможности встречаться с массами, за него это делает его двойник, который хорошо обучен. В этом случае он выезжает в какой-либо город больше как "физическое лицо", нежели как "политическое". Нужен просто сам факт, что он приезжал.

2. Двойник может быть использован как средство создания положительных или отрицательных (если он в руках политических противников лидера) слухов о лидере. В этом случае двойник-лидер совершает конкретные действия, которые порождают народную молву (хорошую или плохую).

3. Двойник, который разыгрывает своих подчиненных с целью выявления истинного отношения к настоящему лидеру. Эта процедура может проходить в профилактических целях. Разыгрываемый спектакль с большим любопытством разглядывается официальным политическим лидером. В этом случае средства массовой информации подавляют любую информацию, касающуюся лидера-двойника.

4. Согласно средствам массовой информации лидер якобы находится на своем рабочем месте в центре. Хотя в действительности он может быть на отдыхе (на другой стороне земного шара) далеко от своего рабочего места. В этом ему может помочь только двойник, играющий роль занятого лидера и которого нельзя отвлекать.

5. Другие способы.

2.5.24. АГЕНТЫ ВЛИЯНИЯ, КТО ОНИ?

Это "прикормленные" политическими и экономическими лидерами журналисты телевидения и периодических изданий.

2.5.25. БЛЕФ И СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ

Именно для них организация блефа и искусственного заблуждения является официальной профессией. Не умеющий блефовать работник этой системы равносилен птице, которая не может летать. Для общества не важно какими способами обеспечивается наша личная и государственная безопасность. Важен конечный результат. Поэтому блеф, организуемый этой службой, единственный из всех блефов, который оправдан.

Возникает вопрос, какими приемами заблуждения пользуются в этом случае? Это аналогичные приемы, которые изложены в пп.1.1. - 2.6.

В системе безопасности больше применяются групповые методы воздействия с целью искусственного заблуждения субъекта (например, существуют специальные группы давления, группа сбора дезинформации, группа анализа дезинформации, группа разработки дезинформации, группа распространения дезинформации и т.п.)

2.5.26. ИМИДЖ ПОЛИТИКА

Телевидение и другие средства массовой информации могут представить лишь некоторые стороны личности политика. С одной стороны, сам политик представляет себя в приукрашенном виде, с другой, телевидение в силу своей ограниченности не может показать человека во всех его проявлениях. Поэтому полного объективного представления о политике телезритель в любом случае не получает. Существует имиджевое восприятие личности. Если имиджевое восприятие отсутствует, то политик не известен широкой публике. Именно поэтому работа над своим имиджем для политика также важна, как и для эстрадного исполнителя. Имидж - это образ, который в концентрированной форме выражает сущность политика. Имидж должен быть удачным и не противоречивым. Действия политика чаще всего корректируются в зависимости от имиджа, который хочет сохранить ее носитель.

Часто имидж политика бывает обыкновенным блефом. Обнаруживается это тогда, когда наступает время конкретных действий. В этом случае общество обнаруживает явное несоответствие имиджа политика с его действиями.

2.5.27. ВЛАСТЬ И БЛЕФ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Некоторые местные политические лидеры делают попытки прихода к власти благодаря помощи "четвертой власти" - СМИ (например, телевидению).
Для этого необходимы следующие условия:

1. Поддержка оппозиции со стороны центра.

2. Отсутствие местного телевидения и радио.

3. Искусственное заблуждение жителей с помощью центрального телевидения, которое сообщает, что власть находится в руках оппозиции.

4. Безвластие.

2.5.28. ЗАКОН НЕЙРОНА В ПОЛИТИКЕ

Известно, что мозг человека, с хирургической точки зрения, наименее чувствительный орган. Поэтому операции на мозг иногда проводят без обезболивания и наркоза. Это свойство обусловлено тем, что нервные окончания, которые являются носителями чувствительности и боли, отсутствуют в мозгу. Нервные окончания (аксоны нейронов) берут лишь начало в мозгу. Таким образом, мозг будучи руководящим органом, нечувствителен к внешнему воздействию.

Аналогию строения мозга или нейрона можно распространить и на политических лидеров. Приведем закон нейрона в политике, выдвинутый и систематически изученный автором:

"Чем ближе политик к власти, тем менее чувствителен он к народу".

Именно поэтому, многие политические лидеры, дабы не потерять чувствительность, не пользуются атрибутами и привилегиями власти. Некоторым это не удается, и тогда это превращается в блеф перед народом. (Например, "Я живу в двухкомнатной квартире с обыкновенным пустым холодильником и езжу на работу на трамвае".)

2.5.29. ФАЛЬСИФИКАЦИЯ И ПОДДЕЛКА ПОЛИТИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ

Для того, чтобы организовать политический документ за подписью нескольких политических лидеров, (например, Иванова, Сидорова, Петрова), которые по отдельности не дают согласия на подпись, необходимо:

1. Создать три подложных документа, в каждом из которых есть поддельные подписи только 2х политических лидеров. В первом Иванова и Сидорова, во втором Петрова и Сидорова, в третьем Иванова и Петрова.

2. Первый документ дается на подпись Петрову. Второй Иванову. Третий Сидорову. В этом случае все они видят, что их коллеги этот документ подписали, и рядом с подделанными подписями ставят свои настоящие.

3. Затем под предлогом потери ранее сфабрикованного документа составляется тот же документ, но с настоящими подписями. Подписывающие обычно не отказывают в этом, так как свои подписи уже ставили.

2.5.30.ПОДДЕЛКА ВО ВРЕМЯ ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ

Самый распространенный способ подделки - подмен протоколов счетных комиссий. Один большой политик говорил: "Не важно, кто выиграет на выборах, важно, кто их подсчитает".

Контрмеры: Присутствие независимых экспертов ООН.

2.5.31. ПРИЕМ ОБМАНА ИЗБИРАТЕЛЕЙ

Для того, чтобы выдвинуть кандидата в законодательные органы власти организуется сбор подписей избирателей на подписном листе. Некоторые сборщики подписей вводят в заблуждение избирателей, переписывая паспортные данные и беря подпись, якобы просто для регистрационной проверки, а не для выдвижения. Хотя в действительности оказывается, что эта подпись является актом выдвижения кандидата.

2.5.32. БЛЕФ НЕКОМПЕТЕНТНОГО ЛИДЕРА

Умение произвести впечатление компетентного лидера, глубоко понимающего в деятельности подчиненного - это особая наука. Если лидер чувствует, что недостаточно компетентен в вопросах, которые рассматривает его

подчиненный, то он прибегает к следующим приемам:

1. Больше слушает, чем говорит.

2. Привлекает к дискуссии дополнительных собеседников, которые в процессе споров находят оптимальное решение.

3. Дает понять подчиненному в конце встречи, что его некомпетенция это розыгрыш.

2.5.33. БЛЕФ НОВОГО ЛИДЕРА ПЕРЕД ПОДЧИНЕННЫМИ СТАРОГО

Для того, чтобы в кратчайшее время выявить сторонников и противников нового лидера, организуется искусственное заблуждение. Для этого среди подчиненных пускается слух об отставке или болезни политического лидера. Далее наблюдается и подслушивается реакция подчиненных на этот слух. Этим занимается специальная группа безопасности лидера или доверенные лица. Судьба многих подчиненных будет зависеть от роли, которую они сыграют в этом спектакле.

2.5.34. ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ В ПОЛИТИКЕ

Пальмировка: Владение информацией, скрытой от народа, а также информацией о народе (желаниях и т.д.).

Пассировка: Заблуждение масс.

Шанжировка: Проведение политики, которая значительно отличается от предвыборной программы.

2.6. КАК БЛЕФУЮТ РАЗЛИЧНЫЕ МОШЕННИКИ

2.6.1. КАК БЛЕФУЮТ "КВАРТИРОСЪЕМЩИКИ"

Состоятельный и богатый человек случайно знакомится с человеком, имеющим квартиру с телефоном и просит о временном жилье, предложив хорошую сумму за месяц. Живет в течении 2-3 месяцев, аккуратно оплачивая жилье. Через некоторое время происходит крупное ограбление квартиры. А позднее хозяин жилья узнает, что ему придется оплачивать международные переговоры на миллионы рублей.

2.6.2. КАК БЛЕФУЮТ ПО ТЕЛЕФОНУ

Многие газеты публикуют объявления типа "куплю квартиру, машину и т.п.". Однако порой приходится удивляться наивности людей, дающих эти объявления и не задумывающихся о последствиях. Ведь поступая подобным образом, они дают преступникам стопроцентную наводку сами на себя. Здесь ход мыслей злоумышленников предельно ясен. Покупает квартиру, машину и т.п. - значит деньги есть и немалые.

2.6.3. КАК БЛЕФУЕТ "ГОСАВТОИНСПЕКТОР"

Водителя автомобиля на пустынной дороге ночью останавливает госавтоинспектор. Кругом никого нет. Что делать? Ведь возможно ограбление, убийство или угон автомашины. Как узнать истинный автоинспектор перед вами или блефующий. Для этого надо принять меры предосторожности. Заблокируйте все двери салона, а стекло левой передней дверцы опустите настолько, чтобы можно было только просунуть документы подозрительному инспектору. Во время переговоров вы должны быть готовы отпустить педаль сцепления и нажать на газ, т.е. передача должна быть включена. Стационарные посты Госавтоинспекции, автомобили и мотоциклы со специальной раскраской, знак ГАИ на груди милиционера - все это может послужить определенной гарантией подлинности проверяющих. В разговоре можно даже прямо заявить, что вы не доверяете госавтоинспектору.

2.6.4. КАК БЛЕФУЮТ "КВАРТИРОДАТЕЛИ"

Образуется и регистрируется целое предприятие или кооператив с соблюдением всех юридических моментов: наличие счетов, печатей, юридического адреса, устава и т.п.

Затем дается объявление в какой-либо газете о том, что данное предприятие принимает участие в долевом строительстве жилого дома и предлагает желающим вступить на договорных условиях в долю. Сумма оплаты квартиры несколько ниже (а иногда и специально выше!), чем ее рыночная стоимость, и люди идут, платят деньги, рубли, марки, доллары. Затем кооператив может заключить с каким-либо строительным предприятием, действительно строящим жилой дом, договор, но денег на строительство либо переводит очень мало, либо не переводит ничего. Договор со строителями после проволочек расторгается под видом подорожания строительства. Дом же, однако, строится, люди едут по указанному адресу, убеждаются в этом и ждут скорой квартиры. А члены кооператива на деньги, полученные от доверчивых граждан зарабатывают дивиденды за счет вложения их в коммерцию (иномарками и т.п.). Тем временем граждане понимают, что что-то здесь не то, начинают "трясти" кооператив, тот "дико извиняясь", начинает с тягостными проволочками отдавать деньги без всякой индексации.

2.6.5. КАК БЛЕФУЕТ ТОТ, ЗА КОТОРЫМ ГОНИТСЯ МИЛИЦИЯ

Если в людных местах идет погоня за преступником, то он обычно бежит и играет роль догоняющего, крича: "Держи его...помогите".

2.6.6. КАК БЛЕФУЮТ С ЛОТЕРЕЕЙ

Внешне все выглядит вполне благопристойно. Крупье приглашает принять участие в игре и продает желающим 10 лотерейных билетов - карточек из картона, на каждой из которых написано несколько (обычно пять) чисел от 1 до

25. Цена каждой карточки, допустим, 1 доллар. Выигрыш составляет 9 долларов 50 центов (5% берет себе крупье за услуги).

Все было бы честно, получи выигравший приз 9 долларов 50 центов за свой 1 доллар, если бы не одна маленькая, но важная деталь. Дело в том, что выигравших всегда оказывается двое.

Крупье объясняет, что так как победителей двое, то для получения желанного приза они должны провести между собой суперигру и внести еще по 5 - 10 долларов. Если один из игроков отказывается, приз достается другому. Это второй сюрприз мошенников, их точный психологический расчет. Но жулики подготовили и третий сюрприз. Дело в том, что один из победителей - подставное лицо - увеличивает ставку. Второй победитель (простак) в свою очередь, как правило, тоже не отстает (сказывается азарт). Далее мошенник имитирует полное разорение, достает из кармана якобы последний рубль, снимает с пальца золотое обручальное кольцо... Простаку же кажется, что победа уже близка, он ставит на кон все свои деньги, вытаскивает из кармана заветный ваучер, но в конце концов деньги и ценности у него иссякают. Карманы же мошенника бездонны.

Есть несколько вариантов продолжения и окончания игры. Первый. Простак сообщает, что денег и ценностей у него больше нет. Тогда крупье объявляет, что игра закончена, и ввиду отказа "простака" продолжать игру весь приз достается мошеннику.

Есть другой вариант. В этом случае в игру кроме названных персонажей втягиваются еще два-три мошенника, которые входят в разные команды. Разыгрываются целые спектакли. Когда же в банке набирается приличная сумма, в дело вступает крупье. Он заявляет: "Так как в банке уже содержится 100 - 150 долларов, стороны должны уровнять ставки и разыграть приз". Что крупье и проделывает при помощи барабана с шариками и тех же карточек. Чтобы выиграл тот, кто нужно, - дело техники.

2.6.7. КАК БЛЕФУЮТ С КУКЛОЙ

"Кукла" - стопка бумаги, нарезанной по размеру денежных купюр, сверху и снизу которых находятся по одной настоящей банкноте. Используется фактор внезапности и, конечно, тонкий расчет жуликов на человеческую слабость, в психологическом плане.

Сценарий разыгрывается следующим образом.

Допустим, мужчина на улице ищет обменный пункт валюты. Вдруг мимо пробегает парень, и у него из кармана выпадает завернутый в газету сверток. Этот мужчина, конечно, кричит вдогонку бегущему о том, что тот уронил сверток.

Но тот не слышит, а рядом с мужчиной, ищущим обменный пункт, появляется

еще один молоденький паренек и на ушко так тихо говорит: "Молчи, дурень! Это же доллары. Поделим пополам". Тот следует за пареньком во двор. Во дворе вдруг появляется пробегавший и уронивший ранее сверток. "Ребята!" - говорит он, - "не вы сейчас нашли утерянные мною 3 тысячи долларов?" Второй парень отнекивается. Тогда "потерпевший" просит их никуда не уходить, мол, он еще уточнит, куда свернули двое мужчин. Те остаются со свертком, думая, куда припрятать. Находят место за деревом. Вдруг появляется "потерпевший" и предлагает пройти в милицию, а для начала обыскивает карманы, обнаружив доллары. Тут "напарник" выхватывает у мужчины доллары и убегает. "Потерпевший" пытается догнать его. Так они оба исчезают. Мужчина не огорчен, так как за деревом остались доллары. Он берет эти "доллары" из-за дерева, а там - кукла.

2.6.8. КАК БЛЕФУЮТ НА ОБЪЯВЛЕНИИ

Вначале через газету дается объявление, в котором авторы гарантируют: полным - похудание, бедным - мгновенное обогащение, больным - выздоровление и т.п. Там же заинтересовавшимся предлагается переслать письмом на абонентный ящик или переводом на указанный счет энную сумму, а затем ждать ответ или вызов. Либо обещают прислать методику, инструкцию и т.п. Переслав требуемую сумму, отправитель обычно никаких известий от своих благодетелей не имеет. Никогда. И шум не поднимает; ну какая милиция начнет заниматься делом, в котором фигурируют небольшие суммы. На это мошенники и рассчитывают. А в конечном счете, людей доверчивых ведь много, набегают большие суммы.

Есть очень обходительные мошенники, которые даже умудряются вести переписку, успокаивая, например, что вопрос о работе в США сейчас решается. Через некоторое время оказывается, что нужно доплатить кругленькую сумму, и большинство в этом отказывают. Таким образом, мошенники избавляются от своих доверчивых клиентов. А более настойчивым, которые требуют возвращения денег, деньги отдаются, но с большим опозданием после того, как их съела инфляция, т.е. без индексации.

2.6.9. БЛЕФ В КАМЕРЕ ХРАНЕНИЯ

Вы идете, предположим, в автоматическую камеру хранения. Находите свободную ячейку, ставите поклажу, набираете номер, пытаетесь спустить монету, а отверстие для ее подачи забито. Хватаете вещи, переносите в следующую, набираете тот же номер, закрываете, и через десять минут ваших вещей там уже нет. Понятно, что отверстие забилось не само по себе.

2.6.10. КАК БЛЕФУЮТ НА ДОВЕРИИ

С вами рядом садится "пассажир" с вещами, как правило, дорогими чемоданами или сумками. Через некоторое время просит постеречь вещи, один раз, два, три. Вы в свою очередь просите постеречь свои.

Последствия очевидны.

2.6.11. ОСТОРОЖНЕЕ В ПОЕЗДЕ

Вы сели в поезд. Здесь работает немало бригад ловких мошенников. Самое простое, что они могут сделать, - это, угостив вас выпивкой, подбросить туда какую-нибудь гадость, и наутро вы в лучшем случае проснетесь с тяжелой головой, пустыми карманами и без вещей.

2.6.12. БЛЕФУЮТ КОГДА ВЫ НА МАШИНЕ

Вы едете в машине, вдруг У светофорА к вашей машине подходит мальчик и плюет в лобовое стекло, а затем в лицо водителю. Вы выбегаете из машины, догоняете в 30 - 40 метрах мальчишку, оборачиваетесь, а ваша машина в считанные секунды уже угнана, т.к. вы сгоряча оставили в ней ключи зажигания. Мальчик никакого отношения к угонщикам не имеет, т.к. его просто попросили за энную сумму плюнуть в машину.

2.6.13. БЛЕФУЮТ ПРИ ПРОДАЖЕ

Вы собираетесь сделать покупку верхней одежды с рук на улице. Находите подходящий товар, примеряете. Через некоторое время продавец резко выдергивает из ваших рук примеряемую одежду, объяснив это действие приближением милиции. После этого, рассчитавшись, вы забираете товар, а дома обнаруживается, что вместо желаемой кофты, в пакете лежат куски тканей. Мошенник успел в конце сделки подменить товар.

2.6.14. БЛЕФУЮТ НА РЫНКЕ

Вы приходите на рынок, и к вам со слезами обращается женщина, чтобы вы ей купили 10 блузок по 30 тыс. рублей за штуку. Ей, дескать, не продают, так как она берет на перепродажу: "Вы купите мне, а потом отойдем в уголок, и отдадите мне эти блузки, а я вам - деньги - 300 тыс. рублей", - говорит женщина. Но как только вы покупаете эти блузки, незнакомка исчезает, и продавец товара тоже. Да и товар вы не можете продать за ту же цену, так как его цена в три раза меньше. Вы остаетесь в убытке.

2.6.15. БЛЕФУЮТ ПОД ПРОВОДНИКА

Мошенник заходит в купейный вагон в начальном пункте отправления поезда. Собирает у "лохов" билеты (как проводник) , идет за постелью, предварительно не забыв взять за нее деньги, и потом попросту сходит с поезда.

2.6.16. БЛЕФУЮТ В ЮВЕЛИРНОМ МАГАЗИНЕ

Вы с крупной суммой денег приходите в ювелирный магазин. Вы ищете и чувствуете, что все дорого. Вдруг вам предлагают украшение по цене ниже

рыночной. В этот момент вам дают для примерки ту "прелесть", о которой вы мечтали. Вы берете протянутый футляр, открываете и, взяв в руки цепочку, пытаетесь нацепить ее себе на шею. И тут это "дорогое удовольствие" рвется в ваших руках сразу в нескольких местах. Ваш благодетель возмущается в грубой форме. Тут же появляются два друга свидетеля, готовые подтвердить вашу "преступную небрежность".

Пока вы приходите в себя, с вас начинают требовать стоимость цепочки и в случае неуплаты угрожают расправой. Вы отдаете деньги в надежде оставить себе товар, отремонтировав его. К сожалению, украшение оказывается не драгоценным, а подделкой.

2.6.17. БЛЕФУЮТ СО СТРАХОВКОЙ

Многие мошенники страхуют машины, а потом разыгрывают пожар в гараже, получая страховку. Экспертиза не может обнаружить по обгоревшим останкам машины ее подлинность, т.к. до этого мошенники перебивают госномера на обломки другой машины, которую в дальнейшем поджигают. В этом случае разыгрывается кража.

2.6.18. БЛЕФУЮТ "ЛОМЩИКИ" ПРИ ОБМЕНЕ РУБЛЕЙ НА ДОЛЛАРЫ

Жулик, найдя клиента, достает из кармана стопку долларов, сложенных пополам и перетянутых резинкой, причем сторона денежного знака с обозначением достоинства банкноты обязательно "смотрит" вовнутрь.
После чего дает осмотреть и пересчитать их покупателю. Затем доллары под каким-либо предлогом обязательно забираются обратно, а клиенту предлагается самому пересчитать свои деньги. Тот считает, все внимание, естественно, у него переключается на это, за действиями продавца валюты он не наблюдает. В момент пересчета рублей мошенник незаметно меняет доллары, которые покупатель уже осмотрел, на такое же количество купюр, но меньшего достоинства. Обычно по 1 доллару) Они приготовлены заранее и так же сложены пополам и перетянуты резинкой. От первой пачки внешней стороны они ничем не отличаются. Потом происходит обмен банкнотами, и все - сделка состоялась. Покупатель валюты, оставшись один, проверяет и обнаруживает, что вместо 5 купюр достоинством 100 долларов, там оказалось 5 банкнот по 1 доллару.

2.6.19. БЛЕФУЮТ В ЭКСТРЕННЫХ СИТУАЦИЯХ

Допустим, вам нужно срочно взять багаж из камеры хранения, а она "заклинила". С вас требуют деньги за открытие и немалые, воспользовавшись тем, что вы опаздываете на поезд. Хотя камера заклинивается искусственно работником службы хранения багажа.

2.6.20. БЛЕФУЮТ НА СУКАХ

Хитроумные предприниматели, отловив где-нибудь суку, у которой началась

течка, подъезжают на машине к заранее облюбованному месту, где выгуливают породистых собак. Прихватив из машины самодельные лассо и мешок, они вместе с сукой, учитывая направление ветра, садятся на приличном расстоянии в засаде и ждут, когда какой-нибудь чистокровный ловелас решит гульнуть на сторону. Как только это происходит, породистому псу накидывают на шею петлю и заталкивают в мешок.

2.6.21. КАК "РАБОТАЮТ" КАРМАННИКИ

Карманники работают в "одиночку" или с сообщниками. Наиболее благоприятными местами для такого рода практики являются многолюдные собрания людей: базары, транспорт в час пик, вокзалы, магазины и т.п.

В технике карманника можно выделить следующие этапы:

1. Этап поиска будущей жертвы. На этом этапе мошенник убеждается, что у "клиента" есть деньги, которые находятся в благоприятном месте.

2. Этап наблюдения. Карманник некоторое время следит за будущей жертвой и выбирает подходящий момент.

3. Этап приближения и контакта.

4. Этап манипуляций, направленный на изъятие ценностей. (Например, использование сильных магнитов, лезвия, пинцетов и т.д.)

5. Этап исчезновения.

На третьем этапе мошенник применяет всевозможные отвлекающие действия: использование сообщников, приемов гипнотизации, доверительной беседы и др. Наиболее распространенными приемами являются: разыгрывание драки с подставными лицами (таким образом, появляется возможность прикосновения), разыгрывание обознавшегося горячо обнимающего друга и т.п. Часто применяется прием - "третья рука". (Искусственная рука в кармане, а настоящая "обрабатывает" карман клиента).

2.6.22. АНТИБЛЕФ: БЛЕФУЙТЕ ПЕРЕД АВТОУГОНЩИКАМИ

1. Застрахуйте автомобиль. Это придаст уверенности в его защищенности.

2. Не оставляйте даже на короткое время ключи в автомобиле, всегда берите их с собой.

3. Выйдя из машины, проверьте, не оставили ли вы открытыми двери и окна. Не оставляйте в автомобиле вещи, которые могут привлечь внимание прохожих, или прикройте их. Не оставляйте в салоне автомобиля предметы, с помощью которых можно запустить двигатель без ключа зажигания.

4. Оставляя машину на ночь во дворе или на улице, выберите хорошо

освещенное, людное место.

5. Чтобы с вашего автомобиля не сняли стекла, на прозрачную ленту-самоклейку нанесите "паутинку" и приклейте на стекло изнутри. Стекло приобретает вид лопнувшего.

6. Организуйте коллективные дежурства в месте стоянки ваших автомобилей.

7. Нанесите на стекло автомобиля маркировку с указанием ее государственного номера. Маркировку вам помогут сделать в отделении государственной автомобильной инспекции.

8. При парковке машины на зимнюю стоянку в неохраняемом месте поставьте ее на колодки, укройте брезентовым чехлом, который соедините с противоугонным устройством.

9. Установите дополнительное запорное устройство на капот двигателя.

10. На органы управления автомобиля установите замковое противоугонное устройство.

11. На бензопроводе автомобиля установите потайной вентиль, который перекроет во время стоянки подачу топлива к карбюратору.

12. Используйте для крепления колес гайки и болты специальной конфигурации, отвернуть которые можно лишь индивидуальным ключом.

13. Не проявляйте излишней доверчивости к случайным пассажирам.

2.6.23. АНТИБЛЕФ: БЛЕФУЙТЕ ПЕРЕД "ДОМУШНИКАМИ"

1. Установите в подъезде дома кодовое устройство.

2. Уходя из дома, даже ненадолго, закрывайте окна, форточки, балконные двери.

3. Попросите соседей присмотреть за квартирой, регулярно вынимать почту.

4. Не запирайте на замок шкафы и ящики - это предохранит вашу мебель от повреждения в случае квартирной кражи.

5. Оборудуйте дверь глазком и цепочкой, всегда пользуйтесь ими, открывая дверь на звонок.

6. Решительно отказывайтесь от предложений погадать в вашей квартире, заговорить от болезней, просьб перепеленать ребенка, напиться воды.

7. Не оставляйте ключи от квартиры под ковриком, на электрощитке, в почтовом ящике.

8. Находясь в командировке, не оставляйте ключи от вашей квартиры в номере гостиницы.

9. Потеряли ключи - смените замок.

2.6.24. КАК БЛЕФУЮТ ДОМУШНИКИ

Очень часто домушники разыгрывают роль пьяных, не могущих попасть в квартиру друга и т.п. Это позволяет им прозондировать все двери и обойти весь дом, несмотря на то, что рядом с подъездом и в подъезде могут быть жители дома.

2.6.25. БЛЕФУЙТЕ ПЕРЕД ПРЕСТУПНИКОМ ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ ЛИЧНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

1. Если звонит незнакомый человек, не называйте свой номер телефона. Никогда не говорите, что вы дома один.

2. Если вам угрожают по телефону, повесьте трубку. При повторении звонка позвоните в милицию.

3. Если на вас нападут, подумайте, сможете ли вы дать отпор, или попытайтесь убежать. Снимайте дорогие украшения; если где-то задерживаетесь, то добирайтесь домой на такси.

4. Вечерами избегайте маршрутов, пролегающих через плохо освещенные улицы и дворы.

5. Ходите так, чтобы видеть идущий транспорт. В этом случае вы не будете застигнуты врасплох. Не ездите на попутной машине с незнакомцем. В пустом автобусе садитесь поближе к водителю.

6. Если вам кажется, что вас кто-то преследует, убедитесь, что не ошибаетесь. Если преследователь не отстает от вас, бегите в ближайшее людное место и вызовите милицию.

7. Если на вас кто-то нападет, в целях самообороны вы можете воспользоваться зонтом или ключами от квартиры.

8. Поднимите как можно более громкий крик о помощи. Помните, что преступники любят темноту и тишину.

9. Если убежать или справиться с преступником невозможно, вступите с ним в переговоры, постарайтесь выиграть время.

10. Не ходите никуда с незнакомцем.

11. Не садитесь в машину с незнакомцем.

12. Уходя из дома сообщите, куда идете и как с ними связаться.

2.6.26. КАК БЛЕФУЮТ НАПЕРСТОЧНИКИ ИЛИ ПОЧЕМУ ОНИ ВСЕГДА ВЫИГРЫВАЮТ?

Потому что:

1. Выигрыш часто обеспечивается простой вероятностью отгадывания (один к трем).

2. Манипулируют с шариками, так что когда он берется в левую руку, он оказывается в правой и наоборот. Также применяется специальный гибкий стаканчик, с помощью которого можно зажать шарик.

3. Не дают поднять стаканчик (держат ногой) в случае отгадывания. Поднимают ставки до тех пор, пока отгадывающий не сможет ее оплатить в силу того, что у него ограниченное количество денег.

4. Используют условные знаки.

5. Используют подставных лиц.

6. Отдают выигрыш но позднее его отбирают.

7. Другие приемы.

2.6.27. БЛЕФ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИГРАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Лототрон. В электробарабане вращаются шарики. Половина из них выигрышные. В этом может убедиться клиент. В чем обман? Спереди у ящика "лототрона стекла мутные, а с той стороны, где стоит распорядитель, они прозрачные. Манипулируя блокировкой выброса шарика, мошенник посылает в отверстие только пустые. Участвуют подставные лица, разыгрывая выигрыш.

2.6.28. ЗНАКИ ВОРОВ И БРОДЯГ

Условные знаки (знаки воров и бродяг) - средство, применяемое правонарушителями для общения между собой таким образом, чтобы посторонний не понял смысла информации. Эта практика родилась в XVI веке в среде воров, нищих и бродяг. Применение условных знаков в тайнописи в прежнее время служило для того, чтобы сообщить о готовности жителей дома подавать милостыню; позднее таким образом указывали на опасности. Так называемые банды убийц-поджигателей XIX столетия применяли условные знаки для того, чтобы сообщить другим преступникам некоторые сведения об исполнителях преступления и дальнейших планах. Помимо графических условных знаков известны также акустические. Они применяются как средство уведомления и предупреждения (подражание крикам животных, перестукивание в тюрьмах). Третьим видом условных знаков являются жесты - средство уведомления с помощью телодвижений. Наиболее употребительными являются знаки, подаваемые руками, движениями головой и подмигивание.

2.6.29. БЛЕФУЮТ НА ПОДЛОЖНЫХ ДОКУМЕНТАХ

Подлог документов - подделка подлинных или составление фальшивых документов. Различают должностной подлог и подлог, совершаемый частным лицом. Внесение должностным лицом в официальные документы заведомо ложных сведений, подделка, подчистка официальных записей, а также внесение заведомо ложных сведений.

Сюда входит также изготовление с целью сбыта или сбыт поддельных денег, государственных ценных бумаг и иностранной валюты, знаков почтовой оплаты и т.п.

Подделка, изготовление поддельных документов, штампов, печатей, бланков государственных и общественных предприятий и учреждений.

По подложным документам чаще всего представляются:

1. Сотрудники милиции.

2. Сотрудники налоговой инспекции.

3. Сотрудники КГБ.

и т.п.

Это позволяет "зарабатывать" большие деньги.

2.6.30. ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ В МОШЕННИЧЕСТВЕ

Пальмировка: Изучение будущей жертвы. Подготовка плана преступления и др.

Пассировка: Завлечение и отвлечение будущей жертвы.

Шанжировка: Подлог, фальсификация, подтасовка, обман и др.

2.7. БЛЕФ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ И БИЗНЕСЕ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

2.7.1. ПРИЕМЫ ОБМАНА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Бизнесмен начинает блефовать уже в своей рекламе, завлекая все большее количество клиентов (см.Реклама).

Затем начинается заблуждение клиента в процессе обслуживания или

совместной деятельности.

На первом этапе оформляется договор со скрытыми для клиента условиями. Так например, если вы принимаете долевое участие и вам гарантированы проценты от прибыли, то вы можете не заметить одно условие, благодаря которому дивиденды выплачиваются лишь при определенных условиях. Эти условия обычно не сохраняются, и поэтому вы длительное время не сможете получать дивидендов.

Далее, начинаются систематические отсрочки оплаты под различными предлогами:

1. Их не устраивает количество выполненной вами работы.

2. Они якобы не платежеспособны.

3. Тактика затягивания платежей.

4. Составляется новый заказ или договор.

В этом случае они блефуют перед клиентом, убеждая его, что все идет нормально, и старый договор будет оплачен вместе с новым.

Некоторые наивные люди приходят к предпринимателям со своими идеями, которые у них крадутся.

2.7.2. АНТИБЛЕФ

1. Как следует обговаривать контракты и все фиксировать письменно.

2. Разделить договор или заказ на части с поэтапной оплатой каждого из них.

3. Не принимайте новый заказ или договор, пока не оплачен старый.

4. Не заключайте договоров без адвоката.

5. Будьте последовательными в своих действиях.

2.7.3. КАК БЛЕФУЮТ "ПРИХВАТИЗАТОРЫ"

Сценарий 1.

Директор госпредприятия вместе с главбухом создают на стороне несколько частных предприятий, в которые, не мудрствуя лукаво, переводят деньги и материальные ценности госпредприятия. Образованные ими товарищества с ограниченной ответственностью и малые предприятия они сами же и возглавляют, делая себе дорогие подарки.

Сценарий 2.

Некоторые придумывают как стать собственниками законным путем, скупая

контрольный пакет акций. Для этого нужны деньги и немалые. Выход находят до гениальности простой. Якобы на приобретение автомашин и строительство дач берут в банке крупные льготные кредиты, на которые и скупают более половины всех выпущенных ценных бумаг. После проведения подписки на акции "предприниматели" через несколько дней забирают из кассы предприятия внесенные за них суммы и возвращают деньги в банк.

Сценарий 3.

На государственном уровне происходит растаскивание аграрного сектора. Новая техника, инвентарь, удобрения и т.д., ранее принадлежащие колхозам и совхозам, продаются по бросовым, искусственно заниженным ценам, причем не фермерам, а руководителям различного звена. Пахотные угодья, самые плодородные и удобные раздаются сотнями гектаров тоже не фермерам, а тем, кто к сельскому хозяйству никакого отношения не имеет.

2.7.4. КАК БЛЕФУЮТ С ФАЛЬШИВЫМИ АВИЗО

Аферы с фальшивыми авизо (финансовый документ, удостоверяющий наличие денег у организации).

Причина:

1. Введение по опыту ряда западных стран сети расчетно-кассовых центров, придание им функции организации межбанковских отношений из-за ненадлежащего технического обеспечения не только не вписалось в хозяйственную структуру, но и привело к сбою и длительным задержкам расчетов, что и способствовало, в частности, преступлениям, связанным с фальшивыми авизо.

2. В связи с бурным развитием среднего и малого бизнеса не удалось установить четкого порядка в их учете и регистрации.

3. Основная же причина - несовершенство нашего законодательства, прежде всего условного, что искусно используют дельцы теневой экономики.

2.7.5. ПРЕСТУПЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.

Сценарий 1. Грабеж внаглую.

Аферист идет в банк и берет кредит в 1 миллиард рублей. Разумеется, врет при этом, обещая на эти деньги что-то купить, сделать или построить. Получает. Что он делает с этими деньгами? Правда, здесь есть один секрет. Надо водить дружбу с управляющим этого банка. Благодетелю отдаете семьсот миллионов рублей, себе оставляете триста, то есть как заранее договорились. Провернув, нехитрую операцию несколько раз, можно стать мультимиллионером и в долларовом исчислении. Практика показывает, что в проверенных коммерческих банках большая часть кредитов дается под так называемый

банковский риск, без соответствующего залога и гарантии.

Сценарий 2. Фальшивые авизо.

Распространены хищения с помощью подложных документов при безналичных расчетах (телефонные, телетайпные авизо). Телетайпы имеются во многих учреждениях, и для передачи информации по ним используются телефонные каналы.

Преступники анонимно направляют телетайпные авизо в расчетно-кассовые центры (РКЦ). Документы снабжены необходимыми реквизитами: порядок набора текста, номер МФО, код суммы и т.д. В случае проверки-запроса по телетайпу преступники направляют подтверждение тем же путем.

РКЦ ЦБ РФ не имеет технической возможности для установления, какой именно телетайпный аппарат передал авизо. Механизм такой проверки не разработан. Система межбанковских расчетов настолько не продумана, что даже дилетанты пользуются ее несовершенством.

Сценарий 3. Аферы с чеками под грифом "Россия".

Первые партии выдавались пачками, без учета номеров, чуть ли не на вес. Чеки предназначались для вполне благой цели: ускорить расчеты между юридическими лицами из различных регионов. Владельцу чека, обратившемуся с ним в учреждения ЦБ РФ, сразу же должны быть выплачены деньги. Пользуясь этим, преступники похищали чеки, вносили в них поддельные печати и подписи от имени различных банков и организаций, удостоверяя таким образом "факты" оплаты чеками услуг или товаров. Затем чеки предъявлялись к оплате. Платили из государственных средств, и уже потом выяснялось, что данный банк или организация этого чека не выдавали.

2.7.6. АФЕРЫ С ТОРГОВЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Аферист нанимается на работу в садовый кооператив, где на на участках имеются приличные дома, выбирает один-два мало посещаемых хозяевами и подбирает к замкам ключи. За бутылкой выясняет у сторожа фамилию и имя председателя кооператива, название организации, от которой организован кооператив. Достает у того же сторожа бланк предприятия или кооператива с подписями и печатями. Выясняет фамилии владельцев дома.

Далее готовятся фальшивые документы купли-продажи и решение правления о приеме в состав кооператива нового члена. Аферист на время снимает квартиру с телефоном в соседнем городке и вывешивает объявление о купле-продаже садового домика с участком. Квартира снимается по фальшивым документам и на короткий срок. Затем из числа желающих приобрести недвижимость выбираются наиболее состоятельные и покладистые. Их приглашают на дачу. Разыгрывается спектакль, в котором роль председателя садового кооператива играет сообщник, который оформляет нужные документы. Затем аферисты

исчезают.

2.7.7. БЛЕФ И ФИНАНСОВЫЕ МАХИНАЦИИ

Нашим бизнесменам удается, не вступая в противоречие с Законом, уменьшать сумму дивидендов и в то же время привлекать новых вкладчиков в свои акционерные общества. Для этого существуют специальные приемы заблуждения и блефа. Приведем лишь некоторые из них.

2.7.8. БЛЕФУЮТ НА УДЕРЖАНИИ НЕСУЩЕСТВУЮЩИХ НАЛОГОВ

Многие предпринимательские конторы умудряются удерживать разного рода сборы и даже налог на добавленную стоимость (НДС) с выплачиваемых дивидендов. В действительности законно удерживать с дивиденда только подоходный налог. Если с вас удерживают какие- либо еще налоги, то они незаконны.

2.7.9. БЛЕФУЮТ НА ДИВИДЕНДАХ ИЗ НЕСУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРИБЫЛИ

Это наиболее наглый прием, который вводит в заблуждение клиентов благодаря объявлению (например, через средства массовой информации) о дивидендах из несуществующей прибыли. А далее идет борьба за то, чтобы акционеры или вкладчики не получали или отказывались от денег (дивидендов) с целью вложения их в акционерное общество для оборота и дальнейшего увеличения дивидендов. Начинается психологическая атака на акционеров, опять же через средства массовой информации. Многие акционеры под действием такой обработки не берут дивиденды, с надеждой на то, что они еще больше возрастут. В действительности этого не происходит, так дивиденд является частью прибыли за отчетный период, выплачиваемой акционерам. Если чистая прибыль отсутствует, то не будет и дивидендов. Поэтому директора АО договариваются о блефе, т.е. объявлению о дивидендах, хотя их нет. Точно также в застойные времена блефовали на приписках с целью получения почетных наград. Такой блеф возможен, если руководство акционерного общества контролирует большинством голосов на собрании акционеров. Благодаря этому на собрании акционеров большинство акционеров вдруг решает не получать деньги, а оставить их на развитие АО.

Приведем пример:

Допустим, акционерное общество (инвестиционный фонд) имеет 10 акционеров, которым принадлежат 1000акций. Он может действительно получить хорошую прибыль, не сверхвысокую. Через некоторое время в связи с завершением полугодия АО объявляет о выплате сверхвысоких дивидендов по телевидению. Если реклама строится на основе информации о сверхвысоких дивидендах, то число вкладчиков будет возрастать.

2.7.10. БЛЕФУЮТ НА РАЗМЕРАХ ДИВИДЕНОВ В ПРОЦЕНТАХ К НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИЙ

Обычно объявляется размер выплачиваемых дивидендов в процентах к номинальной стоимости акции, в то время как во всех цивилизованных странах мира дивиденд объявляется в виде денежной суммы на одну акцию.

Пример. Вкладчик купил акцию за 19 тысяч рублей. Номинальная стоимость акции 10 тысяч рублей. При покупке был удержан регистрационный сбор - 1000 рублей. Допустим, на одну акцию акционеру выдали дивиденд в размере 25 тысяч рублей. Следовательно, реальный доход составляет 125%.

Акционерное общество объявило о выплате дивидендов в размере 250%, вычислив эту цифру от номинальной стоимости акций.

2.7.11. БЛЕФУЮТ НА ВЫПЛАТЕ РАЗЛИЧНЫХ ДИВИДЕНОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВРЕМЕНИ ПРИОБРЕТЕНИЯ АКЦИЙ

Этот прием практикуется только в нашей стране.

Пример.

Руководство АО решило выплатить высокие дивиденды тому, кто приобрел акции, например, до 1 января. Однако открытый чековый аукцион закончился только 15 января. Поэтому дивиденды в конце концов получают только работники АО.

Блеф на времени приобретения акций позволяет строить и импровизировать все новые и новые манипуляции. В итоге происходит завышение уровня объявляемых дивидендов, которые получают блатные люди (т.е. по знакомству), либо нарушение прав акционеров.

2.7.12. БЛЕФУЮТ НА ВЫПЛАТЕ ДИВИДЕНОВ АКЦИЯМИ

Видимость успеха и процветания АО создается во многом благодаря именно этому приему. В действительности капитал АО не меняется, оттого что печатаются в большом количестве бумажки и продаются акционерам. А раз не меняется капитал, то не изменяется и доля в этом капитале, которая приходится на каждого акционера.

Пример.

Первоначальный капитал АО - 1 млрд. рублей. Чистая прибыль - 1 млрд. рублей. Выпущено в обращение 1 млн. акций. Цена акций на рынке возросла с 1000 до 2000 рублей.

Что в этом случае делает АО? Оно может выплатить дивиденды в размере 100%, или выплатить дивиденд акциями (на каждую акцию по 1 дополнительному). Благодаря средствам массовой информации рекламируется и сообщается, что акционеры получили по дополнительной акции ценой 2000 рублей, то есть их доход составил 200%.

Выигрыш на стороне АО, так как оценка акционеров будет удовлетворительной и в то же время сохранится контроль над капиталом в 2 млрд. рублей, без выплаты 1 млрд. рублей в виде дивидендов. На самом деле при втором варианте оставшиеся у фонда 2 млрд. рублей делятся теперь уже на 2 млн. акций, то есть реальная цена каждой акции - 1000 рублей, а доход 100%.

В дальнейшем события развиваются по следующему неблагоприятному сценарию. Так как бумажки не обеспечены капиталом, эти дополнительные акции будут иметь низкую реальную стоимость. При этом возрастут издержки на поддержание ликвидного вторичного рынка ценных бумаг, а во-вторых, большая часть акционеров, рассчитывавших на получение дивидендов деньгами, решит продать часть дополнительных акций, создав излишнее предложение на рынке. В результате, как было указано выше, стоимость акций упадет. Начнутся недовольства со стороны вкладчиков, ввиду того, что многие из них не смогут продать свои акции по разрекламированной цене.

2.7.13. БЛЕФУЮТ, ИСКУССТВЕННО ЗАВЫШАЯ КУРСОВУЮ СТОИМОСТЬ АКЦИЙ

Многие АО искусственно вводят в заблуждение своих акционеров, завышая курс своих бумаг на бирже, по сути дела, продавая и покупая акции у самих себя.

Рост курсовой стоимости можно считать реальным, если сделки с данными акциями совершаются регулярно в течении длительного периода времени, а количество продаваемых акций значительно (3-5% акций в расчете на год). Только в этом случае акционер имеет возможность получить доход, в любой момент, продав свои акции.

2.7.14. БЛЕФУЮТ, ЗАВЫШАЯ ПОЛУЧЕННУЮ ПРИБЫЛЬ

Благодаря несовершенству принятой у нас системе бухгалтерского учета и неразвитостью контроля со стороны госороганов нашим предпринимателям удается проводить различные финансовые манипуляции, целью которых является завышение прибыли АО.

Пример.

АО или инвестиционный фонд обменивает приватизационные чеки в пропорции 10 акций по 1000 рублей на один ваучер. Таким образом балансовая стоимость чеков в фонде составляет 10 тысяч рублей. Фонд продает ваучеры на бирже по цене 25 тысяч рублей и тут же покупает их обратно по той же цене. В результате этой, казалось бы, бессмысленной операции инвестфонд получает прибыль в размере 15 тысяч на один чек.

Приведенный пример показывает обычный способ реализации фондом прибыли, накопленной в результате роста курса приватчека или другой любой ценной бумаги.

Проводить такие операции или нет, решает управляющий фонда, исходя из выработанной инвестиционной стратегии - либо наращивать активы фонда, либо реализовывать прибыль для выплаты дивидендов.

Однако существует немало "возможностей" для того, чтобы создать "воздушную" прибыль.

Еще пример.

Инвестиционный фонд приобрел акции предприятия за 100 млн. рублей. На них не оказалось спроса, за них никто не предлагает и половины уплаченной цены. Тем не менее фонд продает эти акции подставному предприятию за 500 млн. рублей, потом эти акции попадают в руки другого предприятия, у которого фонд приобретает их за те же 500 млн. рублей. Все операции оформляются в виде взаимозачета, поэтому для их совершения не требуется ни одного рубля. Зато в балансе фонда появляется прибыль в размере 400 млн. рублей.

Во втором примере фонд не в состоянии выплатить реальные дивиденды. Но можно, например, объявить о выплате, дивидендов акциями. Такую политику можно проводить не один год, вербуя все новых и новых вкладчиков, заманивая их кажущимися высокими результатами и яркой рекламой.

2.7.15. БЛЕФУЮТ БЛАГОДАРЯ ОЧЕРЕДЯМ

Руководство АО может объявить о своих дивидендах многомиллионной аудитории, но открыть лишь один пункт, который умышленно медленно будет выдавать дивиденды, так, что некоторые могут от них отказаться, дабы неделями не стоять в очередях.

Иногда применяется прием многоэтапного продвижения к месту, где выдают дивиденды. Сначала стоят в очереди за талончиком, с помощью которого вы встаете в очередь в банк, где вам опять могут объявить о вашей очереди и т.п. Многие просто плюют на дивиденды, которые часто бывают малыми.

2.7.16. КАК БЛЕФУЮТ ДИЛЕРЫ ТОВАРНЫХ, ВАЛЮТНЫХ И ФОНДОВЫХ БИРЖ. ПРИЕМЫ

Успех дилера на валютных торгах во многом зависит от умения умышленно вводить в заблуждение своих коллег. Искусство блефа на бирже - это искусство биржевых игр и розыгрышей. Дилеры в одиночку практически не работают. Между некоторыми из них существуют контакты вне биржи, вводить в заблуждение легче коллективно, нежели в одиночку.

Несмотря на большую разницу в объемах торговых сделок, торги на бирже, с точки зрения приемов заблуждения и блефа, мало отличаются от торговли с прилавка. Более того, многие приемы умышленного заблуждения во время биржевых игр совпадают с приемами карточных шулеров по отношению к лоху (см.2.12.).

Многие приемы заблуждения имеют официальные названия, которые на слух могут показаться очень внушительными. Экономически безграмотному человеку они ни о чем не говорят. Но как бы красиво и внушительно эти приемы не назывались, в конце концов они являются обыкновенным надувательством и аферизмом.

Приведем лишь некоторые приемы.

Прием 1.

Часто на фондовых биржах создается иллюзия ликвидности неликвидных акций. Для этого, например, акции акционерного общества (АО) скупаются самим же АО. Дилеры, которые участвуют в этих торгах, никогда не признаются, что приобретают акции на деньги, выданные АО, акции которого в данный момент они покупают.

Прием 2.

Некоторые дилеры совершают сделки по покупке валюты, хотя не имеют для этого достаточной суммы отечественных рублей. Все свои надежды эти дилеры связывают с последующими торгами, на которых курс доллара будет выше. Таким образом, дилеры, не успевая расплатиться, продают купленные доллары по большему курсу, наваривая себе, с одной стороны, на прибыль, а с другой, на оплату ранее сделанной покупки долларов. В этом случае дилеры занимаются покупкой и продажей долларов, не имея денег или имея сумму не превышающую лимит открытой валютной позиции.

Прием 3.

На бирже существуют группы дилеров, которые сообща искусственно организуют ажиотажный спрос на акции, товары или валюту, вводя в заблуждение других дилеров. Это приводит к тому, что ажиотаж может лавинообразно перекинуться на дилеров всей биржи, вовлекая все большее количество дилеров.

Для того, чтобы организовать ажиотажный спрос на бирже, искусственно пускаются слухи, касающиеся каких-либо событий политической и экономической жизни и т.п. Блефующие дилеры в конце концов через некоторое время выходят из игры, получив прибыль, но ничего не купив, а лишь продав (или наоборот).

Вышеописанное явление называют биржевым бумом. При нем обычно происходит искусственное повышение курсов ценных бумаг и общих оборотов на фондовой бирже, как правило, не имеющее под собой объективной экономической основы. Биржевой бум характеризуется ажиотажным спросом на ценные бумаги, сопровождается резким увеличением объема спекулятивных операций, приводит к искусственному "раздуванию" фиктивного капитала. Если участники биржевых операций значительно переоценивают возможности

роста экономики, закономерным следствием биржевого бума являются биржевая паника и крах, которые приводят к корректировке рынка фондовых ценностей.

Прием 4.

Дилера-лоха пускают по кругу и "опускают". Бывают соглашения между дилерами, направленные на раскрутку дилера-лоха (см.Карточные игры.2.12.). Дилер-лох в конце концов может остаться без денег и без товара.

Необходимо отметить, что блефовать дилерам намного легче и эффективнее, когда они обладают объективной экономической и политической информацией.

2.7.17. ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЯХ

Пальмировка: Обладание информацией, идущей сверху, о намечающихся сюрпризах для народа, экономической информации, которой не знает большинство).

Пассировка: Введение в заблуждение масс (например, рекламой и др.).

Шанжировка: Невыдача обещанного, фальсификация и др.

2.7.18. КОМБИНАЦИИ МАНИПУЛЯЦИЙ

Какая-то фирма взяла на реализацию товар у другой фирмы, договорившись продать его третьей. Товар третьей фирме передан, все договоры подписаны, а деньги эта фирма не перечисляет: то склад затопило, то банк якобы деньги крутит, и т.д. Поставщики начинают требовать свою прибыль, а отдавать нечего. Тогда первая фирма предупреждает вторую! Включаем счетчик. Фирма мечется между продавцами и покупателями, пока не лишится всего. А потом выясняется, что первая и третья фирма работали в паре, "раздевая" вторую.

2.8. КАК БЛЕФУЮТ ПРИ ГАДАНИИ ЦЫГАНЕ

Вот вы идете по улице, а навстречу вам цыгане с предложением погадать.
Вы, конечно, отмахиваетесь от назойливых предложений. И уже вслед слышите:

- Ай, не узнал судьбу-пожалеешь, ты уже три раза пострадал по казенным делам.

Вы в растерянности останавливаетесь, задумываетесь, нерешительно

возвращаетесь: "Черт знает что! Откуда она узнала?"

И вот вы готовы для обработки. Вы не подумали, что у любого человека за долгую жизнь бывали какие-то неприятности, три из которых сразу легко вспомнить.

Или другая сцена уже не с вами. Ворожат молодой девушке, то глядя в зеркальце, то зорко поглядывая на свою жертву, гадалка вдохновенно сыплет слова:

- С лица-то хоть некрасивая, но душа у тебя красивая! (Кто же в этом, хотя бы в тайне, не убежден). На сердце у тебя забота, но ты не печалься. Жизнь тебя ждет счастливая. Думает о тебе какой-то человек на букву Н. Есть у тебя такой знакомый? Нету? Значит пока не открылся. Душа у тебя доверчивая (а иначе ты вообще бы не остановилась), к подруге открытая (а для чего тогда подруги?), а она тебя и любит, да невольно вредить будет (к сожалению, во многих случаях это так - статистика!). Не открывайся ей. И все в таком духе.

Итак, основные приемы заблуждения цыганок-гадалок:

1. Общие фразы.

2. Уточнение подробностей.

3. Наблюдение за производимым впечатлением и реакцией. (Если не угадывает, то уводит тему в другую сторону).

4. Импровизация, в зависимости от угадываемых элементов.

5. Интуиция.

2.9. ОБМАН В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время открываются новые "учебные институты" и даже "Академии", которые не имеют действительной юридической силы. Дипломы, которые выдаются этими институтами не котируются, т.е. с помощью них нельзя устроиться на работу в государственные учреждения. Обучение обычно в таких "вузах" ускоренное, в течение трех-четырех месяцев. По сути дела выдаются "филькины грамоты", не имеющие никакой юридической силы.

Часто "академии" открываются на базе какого-нибудь малого предприятия широкого профиля, но "диплом" обязательно выдается "международный".

2.10. БЛЕФ В АРМИИ

Искусственное заблуждение противника и служащих широко применяется в военном деле. Сначала имеет место дипломатический блеф между противниками. Далее он перерастает в конкретные действия. Заблуждение противника обеспечивается:

1. Обманными маневрами, осуществляемыми во время боевых действий, специальными приемами театра военных действий. Например, создается иллюзия сосредоточения войск в определенном месте.

2. Маскировочными приемами.

3. Техникой боевых военных декораций и бутафории. (Например, строительство объектов, издали напоминающих реальные военные объекты).

4. Техника и приемы диверсионных групп. (Например, заброска в тыл врага переодетых в форму противника специально обученных солдат и др.).

5. Другие приемы.

Заблуждение служащих (рядовых) в армии (особое развитие получило в Советской Армии) можно свести к следующим пунктам:

1. Приемы, направленные на создание видимости службы.

2. Искусственное дезинформирование подчиненных с целью:

а) боевых действий против своего народа;

б) более эффективного решения боевой задачи;

в) психологического настроя.

3. Приемы "дедовщины", внутренних солдатских взаимоотношений.

4. Другие.

2.11. БЛЕФ В ПРОИЗВОДСТВЕ

1. Выпуск недоброкачественной продукции, не соответствующей ГОСТу. Фальсификация.

2. Очковтирательство и приписки. Другие искажения отчетности. (особое развитие получило в застойные времена).

3. Должностные преступления:

а) взяточничество и подкуп;

б) преступления против правосудия.

4. Предоставление льгот и выгод.

5. Недобросовестная конкуренция. Несправедливое распределение дохода.

7. Злоупотребление доверием.

2.12. КАК БЛЕФУЮТ КАРТОЧНЫЕ ШУЛЕРЫ

Для того, чтобы хорошо понять систему карточного шулерства и блефа, необходимо знать приемы и некоторые термины, которые используют такого рода аферисты.

Если аферисты играют на один карман, то вероятность выигрыша увеличивается, даже если они будут играть честно. "Таких шулеров называют "налапниками".

Вероятность выигрыша увеличивается значительно, если налапники умеют передавать информацию в игре путем жестов, слов, посторонних предметов (например, вертикально расположенный спичечный коробок может означать наличие пиковой масти). Такая форма передачи информации обычно называется "маяком".

"Лох" - это человек, которого собираются обыграть.

Одним из сложных приемов карточных манипуляций является "вольт". Вольт - это возврат колоды в первоначальное положение после того, как "лох" ее снял.

Аферист может подменить колоду. Такая подмена называется "сменкой".
Сменка обычно совершается после того, как "лох" снимает колоду.

Перед тем, как "лоху" дают снять колоду, ее специальным образом сгибают, и игрок непроизвольно снимает колоду под этот сгиб. Этот прием называется "коробочкой".

Высшей формой карточных манипуляций является умение "чесать колоду". При исполнении этого приема карты в процессе мешания раскладываются в определенной последовательности.

Кроме того, достаточно сложным приемом является "чес врезку". В этом случае карты в процессе мешания вкладываются через одну, две, три и т.п., в зависимости от ситуации.

Карточных шулеров в нашей стране можно, пожалуй, подразделить на следующие три типа:

1. Поездное шулерство.

2. Пляжное шулерство.

3. Профессиональное шулерство.

Разберем подробнее каждое из них.

Поездное шулерство является одним из низких по уровню карточных манипуляций Они преимущественно играют в очко, буру, секу, - т.е. наиболее простые игры. Эти шулера практически никогда не работают в одиночку. Они обладают небольшой ловкостью рук, знают наиболее простые приемы

манипуляций - "сменку", "вольт", "коробочку". Эти аферисты в качестве жертвы выбирают несильных игроков.

Пляжное шулерство по мастерству более совершенное. Игроки ткого рода умеют внушать своим играющим доверие и редко играют в одиночку, хотя игра идет в один карман. В этом случае карточные игры более сложные - преферанс, деберц.

"Карточные профессионалы". Некоторым из них завидуют даже цирковые карточные артисты. Для профессионала наиболее важным является чувство превосходства над лохом или партнером, а также процесс выигрыша. Автор будет не прав, что профессионалы не интересуются денежной стороной дела. Карточные профессионалы обладают достаточно сложными приемами, техникой и манипуляциями. Так, некоторые из них могут, перетасовав колоду, назвать по порядку все карты и при этом успевают их прокрапить так, что никто не заметит.

Профессионалы играют только на крупные суммы. Определить таких шулеров очень трудно. Все они перед игрой имеют право просматривать колоду карт, однако никто обычно карт не запоминает, а вот шулер держит в своем уме все тридцать две.

Некоторые профессиональные карточные аферисты используют специальные технические приспособления. Это является одним из показателей профессионализма шулера. Они обладают не только ловкостью рук, но и используют много вещей, помогающих "обвести" партнера. Так например, есть специальные очки, которые на вид обыкновенные. Но на них нанесен поляризованный слой, и когда через эти стекла смотришь на колоду, то видно все карты партнеров.

Применяются специальные перстни с большим алмазом, который ловит отраженный свет от стен. Для того, чтобы пользоваться таким перстнем необходимо очень яркое освещение в комнате со светлыми обоями. При определенном наклоне перстня можно видеть все карты партнеров.

Конечно, читатель из всего прочитанного может сделать вывод, что лучше с незнакомыми людьми в карты не играть. И все же как же определить, кто сидит напротив вас, шулер или нет? Как определить, кто пред вами, "налапники" или нет?

Шулеры обычно не спешат. Даже могут дать вам немножко выиграть для увеличения вашего азарта. Обычно шулеры не молчат, общаясь со всеми игроками. Во время таких разговоров обычно шулера передают друг другу информацию. Таким образом, если вы почувствуете, что такое общение не прерывается, то вероятность того, что перед вами сидят аферисты, велика.

Как можно зашифровать информацию о картах через безобидные предложения?

Приведем пример:

"Все, я, наверное, сейчас проиграю" - черная червонная шестерка.

"Проиграю сейчас, наверное, я, все!" - черная червонная семерка.

"Сейчас, наверное, я проиграю" - черная червонная восьмерка.

и т.д.

"Я все равно выиграю" - черная крестовая шестерка.

"Выиграю я все равно" - черная крестовая семерка и т.п.

Таким образом, информацию можно зашифровать порядком слов в предложении, смыслом предложения и т.д.

"Налапники" обычно что-то крутят в руках, например, спички. Как стоит коробок на столе, как его поворачивают - все это условные знаки. Некоторые шулера в качестве предложения, в котором зашифрована информация, используют комплименты, направленные к "лоху". Так что, если ваш игрок слишком подозрительно часто склоняет какие-либо предложения, занимаясь тавтологией, - это сигнал о том, что вас надувают.

Если ваш противник, мешая карты, щелкает ими, то можно смело говорить о том, что идет "начес колоды". После того, как вы заметите это, лучше прекращайте играть или снимите колоду и перемешайте ее снова.

Наблюдайте за тем, чтобы во время снятия колоды ваш противник не закрывал ее руками. Если вы упустите момент, то шулер успеет сделать "вольт".

"Коробочку" обнаружить сложнее. Следовательно, лучше перемешивайте сами колоду и не давайте после этого перемешать противнику.

В покер лучше играть только со знакомыми лицами. Это одна из рискованных игр.

В наше время открываются различные казино и игральные клубы. Конечно, в них также возможно обитание шулеров. Причем хозяин казино может даже об этом не знать.

Карточные шулера приятны при общении, обладают прекрасными манерами, способностью производить впечатление. Некоторые из них даже обладают приемами гипноза. Если вы чувствуете, что ваше внимание уменьшается и вы теряете контроль над собой, лучше прекратить игру.

Будьте внимательны!

2.13. БЛЕФ В ИЛЛЮЗИОННОМ ИСКУССТВЕ

2.13.1. ВВЕДЕНИЕ

Нет, пожалуй, иной сферы человеческой деятельности, как иллюзионное искусство, которое полностью состояла бы из умышленного заблуждения и обмана людей, причем такого, на который люди идут с большим удовольствием. При восприятии фокусника и иллюзиониста зрители, зная, что их обманывают добровольно идут на это и обманываться рады.

Иллюзионное искусство стоит наравне с другими видами искусства. Конечно, зрители понимают, что фокусник - это не волшебник и в самом деле не может создавать предметы из ничего или превратить их в ничто. Тем не менее зритель с удовольствием живет в том мире, который создается иллюзионистом, испытывая при этом наслаждение и осознавая, что его обманывают. Зритель добровольно идет на обман. Это и отличает профессиональных иллюзионистов от "профессиональных" трюкачей-мошенников, которые выдают свои чудеса за истину (см.2.14.3.).

Несмотря на широкое разнообразие фокусов, иллюзионных трюков, все иллюзионное искусство основывается на 4 приемах:

1. Манипуляции:

а) руками;

б) пальцами;

в) движением туловища;

г) движением головой;

д) движением глаз (игра глаз).

В свою очередь манипуляция руками включает в себя: приемы обманной пассировки, шанжировки и пальмировки.

2. Применение иллюзионной техники и специального реквизита.

3. Знание секрета фокуса или трюка (т.е. дополнительной информацией, скрытой от зрителей).

4. Использование совместно вышеперечисленных 3-х приемов.

Рассмотрим эти приемы поподробнее.

2.13.2. МАНИПУЛЯЦИИ

Приемы манипуляции зависят от того, с каким предметом манипулирует иллюзионист. Рассмотрим приемы манипуляций с предметами, которые могут

умещаться на ладони рук, например, монетами и шариками.

2.13.3. МАНИПУЛЯЦИИ С МОНЕТАМИ

2.13.3. ПАЛЬМИРОВКА

При манипуляции с монетами прежде всего следует научиться пальмировке, т.е. умению незаметно держать монету в открытой руке, зажимая ее в ладони. Если пальмировка выполнена правильно, то рукой можно двигать как угодно, сжимая и разжимая все пальцы, и монета не упадет. Ладонь при пальмировке должна быть обращена либо вниз, либо к бедру иллюзиониста, чтобы зритель не мог видеть монету.

2.13.4, ПАССИРОВКА

Это обманное движение и перемещение монеты. Зрителю кажется, что монета перекочевала из одной руки в другую, хотя этого не происходит.

Для этого монету держат в руке так, чтобы ребра ее захватывались указательным и безымянным пальцами правой руки, а средний палец поддерживал ее снизу. Поднимите правую руку к левой, одновременно слегка подбрасывая монету средним пальцем по направлению внутрь ладони и захватывая ее большим пальцем. Левая рука должна закрыться точно в тот момент, когда пальцы правой коснуться ладони левой.

Можно пассировку монетой проводить по-другому. Для этого нужно держать левую руку ладонью вверх так, чтобы монета находилась в положении пальмирования. Затем, приближая правую руку к левой, сделайте вид, что берете пальцами правой руки монету из левой руки, моментально закройте ладонь правой руки и одновременно напрягите левую руку, слегка сгибая пальцы внутрь, пальмируйте монету, а потом непринужденно опустите руку к бедру.

2.13.5. ШАНЖИРОВКА

Вы желаете подменить монету, выбранную и отмеченную зрителем, на другую. Для этого незаметно найдите из имеющихся у вас монет однозначную той, которую отметил зритель, т.е. монету, которая является двойником. Этот двойник вы пальмируете незаметно в левой руке и поворачиваете руку к зрителям тыльной стороной ладони.

Многие пассировки используются не только для того, чтобы заставить "исчезнуть" какой-либо предмет, но и для того, чтобы секретно подменить его на другой подобный предмет.

Эти подмены (шанжировки) - самый распространенный маневр в иллюзионном искусстве, и на них основано множество фокусов. Когда происходит такой обмен, двойник остается на виду у зрителей, в то время как подменяемый

предмет невидимо переходит в распоряжение фокусника.

Благодаря шанжировке может осуществляться превращение одного предмета в другой.

2.13.6. МАНИПУЛЯЦИИ С ШАРИКАМИ

2.13.6. ПАЛЬМИРОВКА ШАРИКА

Эта процедура осуществляется аналогично монетам.

Положив шар на ладонь, широко расставьте пальцы и попробуйте зажать шар в ладони, двигая основание большого пальца внутрь ладони и стараясь при этом не сгибать пальцы. В таком положении шар держится напряжением мускулов ладони. Далее надо научиться свободно управлять и двигать пальцами, а также брать ими другие предметы, одновременно пальмируя в ладони шар. Т.к. единственная цель пальмирования - спрятать предмет от глаз зрителей, то необходимо научиться держать кисть руки всегда в таком положении, чтобы зритель не мог увидеть пальмированный в руке предмет.

2.13.7. ПАССИРОВКА ШАРИКА

Пассировать шарик - это значит передать его с концов пальцев в ладонь руки, а также из одной руки в другую. Пассировка может быть одинарной, двойной, видимой и невидимой.

Видимой пассировка называется тогда, когда пассируемый предмет на глазах у зрителей передается из одной руки в другую. Невидимая (кажущаяся) пассировка, когда фокуснику надо создать впечатление, что предмет, который он на глазах зрителя пассирует, перешел из одной руки в другую, тогда как в действительности этого не происходит.

Одинарная пассировка: взяв шарик большим и указательным пальцами, перекатываю его, нажимая большим пальцем в углубление, образуемое согнутыми средним и большим пальцами. Затем, быстро прижав пальцы к ладони, в ней пальмируют шарик.

Во время этой пассировки не следует шевелить остальными пальцами, иначе передача будет заметна. Лучше всего, если для обучения одинарную пассировку проделать без шарика и, когда она будет легко и верно получаться, повторить ее с шариком.

Движение средних пальцев, передающих шарик в ладонь, должно сопровождаться напряжением мускулов ладони, принимающей шар и зажимающей его, при этом пальцы должны немедленно снова выпрямиться.

2.13.8. ДВОЙНАЯ ПАССИРОВКА

Двойная пассировка имеет иное назначение и служит для невидимой передачи

шарика, спрятанного в правой руке, в левую руку или наоборот.

Движение слагается из пальмирования шарика пальцами одной руки и пальмирования его ладонью другой. Ладонь руки, принимающая шарик, накладывается на пальмировавшие шарик пальцы руки, его передающей.

Обманную пассировку можно проводить и иначе. Шарик кладется на раскрытую ладонь правой руки. Левая рука как будто бы берет шарик, но пальцы не обхватывают его, хотя у зрителей и создается такое впечатление. Шарик остается в правой руке. Когда руки разъединяются, исполнитель правую руку повертывает ладонью к себе, скрывая таким образом пальмированный в этой руке шарик, а пальцы левой руки соединяет, как будто зажимая шарик.

2.13.9. МАНИПУЛЯЦИИ С КАРТАМИ

Манипуляции с картами намного сложнее манипуляций с шариками и монетами. Основными приемами манипуляций с картами являются:

1. Пальмировка карты, нескольких карт и колоды.

2. Пассировка карты, нескольких карт и колоды.

3. Шанжировка карты, нескольких карт и колоды.

4. Вольт.

5. Прыжок карт из одной руки в другую.

2.13.10. ПАЛЬМИРОВКА КАРТЫ

Карту можно спрятать в ладони, прижав один уголок карты между мизинцем и безымянным пальцами, а другой указательным и средним. Карта хорошо умещается в ладони и не выпадает, т.к. уголки карты фиксируются между пальцами.

2.13.11. ОБМАННЫЕ ПАССИРОВКИ С КАРТАМИ

Зрительный эффект.

Исполнитель показывает зрителям игральную карту, которую держит за нижний правый угол большим и указательными пальцами правой и левой руки.

Легкий взмах рукой вверх - карта исчезает. Исполнитель повертывает руку тыльной стороной ладони к публике и затем снова открытой ладонью, показывая зрителю, что карта не спрятана ни с той, ни с другой стороны.

2.13.12. МАНИПУЛЯЦИИ

Исполнитель берет карту указательным и большим пальцами, затем опускает немного кисть руки вниз, после поднимает ее вверх. В это время пальцы

манипулируют с картой следующим образом:

1. Большой палец дает карте упасть на тыльную сторону указательного, среднего и безымянного пальцев. Мизинец слегка выпрямленный, поддерживает ребро карты.

2. Нижнее ребро карты захватывается между мизинцем и безымянным пальцами, указательный палец отодвигается так, что противоположное ребро карты зажимается между большим и средним пальцами.

3. Указательный палец затем скользит вниз по ребру карты и, занимая место большого пальца, зажимает это ребро карты со средним пальцем. Большой палец при этом освобождается.

4. Пальцы вытягиваются и пальмировка карты в тыльной стороны ладони закончена. Карта исчезла перед зрителями.

Теперь нужно показать, что с тыльной стороны ладони тоже ничего не имеется.

1. Исполнитель повертывает руку ладонью вниз. Большой палец вытягивается вперед по ребру карты. В момент поворота ладони вниз происходит следующее: средние пальцы прижимаются к ладони, а большой палец придерживает ребро карты. Это позволяет расправить согнутый указательный палец.

2. Теперь указательный палец и мизинец прижимают противоположные ребра карты к среднему и безымянному пальцам.

3. Когда эти движения пальцев закончены,исполнитель повертывает кисть руки тыльной стороной к зрителям. Зритель убеждается, что и здесь нет никакой карты.

Аналогично можно проделывать фокусы по исчезновению и появлению нескольких карт и колоды. Пальмировка и манипуляции в этом случае усложняются, хотя принципы остаются теми же.

2.13.13. МАНИПУЛЯЦИЯ "ВОЛЬТ"

Этот прием применяют карточные шулеры (см.2.12.). Цель этого приема изменить взаимное положение верхней и нижней частей колоды в одной руке.

Карты берут в левую руку и поддерживают средним, безымянным и большим пальцами. Мизинец разделяет колоду по нижнему краю на две половины, а указательный вытянут под колодой.

Держа таким образом карты, дайте нижней половине колоды свободно упасть на ладонь руки, ослабив для этого давление на карты большого пальца. Затем указательный палец поднимает наружную сторону нижней части колоды до определенного положения, так что после этого средний и безымянный пальцы,

ослабляя давление на карты, позволяют верхней части колоды соскользнуть под нижнюю. Указательный палец снова вытягивается, выравнивая положение обеих сторон колоды. Вольт сделан.

При вольте одной рукой удобнее всего замаскировать его резким движением руки, исполняющий вольт, и легким жестом другой руки. Вольт одной рукой должен сопровождаться легким встряхиванием. Шулера при исполнении вольта на мгновение опускают колоду под стол.

2.13.14. ПРЫЖОК КАРТ ИЗ ОДНОЙ РУКИ В ДРУГУЮ

Карты держат в правой руке, причем указательный, средний и безымянный пальцы лежат на верхнем ребре колоды, а большой палец на нижнем. Если медленно сближать большой палец с остальными так, чтобы при этом карты немного согнулись, то они начнут быстро одна за другой "выпрыгивать" из колоды, и если продолжать их сжимать, то в конце концов все карты одна за другой выпрыгнут из колоды. Левую руку надо держать на расстоянии 15-20 см. от правой, слегка согнув пальцы, и тогда выпущенные из правой руки карты попадут в левую. Как только последняя карта достигнет левой руки, руки надо быстро приблизить одну к другой.

2.13.15. МАНИПУЛЯЦИИ С ДРУГИМИ ПРЕДМЕТАМИ

Иллюзионисты-манипуляторы работают не только с шариком, картами и монетами. Некоторым из них удаются трюки со спичечными коробками, часиками, ключами, носовыми платками и другими карманными предметами.

Наиболее талантливым манипуляторам удается работать с засученными рукавами на близком расстоянии к зрителям, без использования столиков и специальной техники и секретов.

На взгляд автора, наиболее удивительным и забавным фокусом является манипуляция с носовым платком.

Зрительный эффект.

Манипулятор на близком расстоянии показывает зрителям свои руки. Засучивает рукава. Фокус исполняется "перед носом" зрителя.
Иллюзионист дает возможность осматривать свои руки. Более того, зритель сам внимательно наблюдает, чтобы исполнитель не поворачивался корпусом и не засовывал руки в карманы.

Затем исполнитель берет свой носовой платок, дает его на осмотр зрителям. Далее он заталкивает этот носовой платок в кулак левой руки и вдруг... Платок там исчезает. Его нет ни в правой, ни в левой руке. Иллюзионист показывает свои руки. Зритель внимательно за всем наблюдает.

Весь фокус, напомним, исполняется "перед носом" зрителя. Затем фокусник

вновь сжимает пальцы левой руки в кулак, а правой вытаскивает из нее, только что исчезнувший носовой платок. Манипулятор все исполняет медленно, так что у зрителя есть возможность наблюдать за всем происходящим. Тем не менее, зритель удивлен, так как не может понять куда в ладони "проваливается" платок, ведь ладони рук хорошо просматриваются.

Секрет фокуса

Манипулировать только одним носовым платком без применения вспомогательных средств трудно, так как это не шарик, не карта и даже не монета, которую можно каким-либо образом зацепить и спальмировать (см. гл.). Тем более зритель внимательно смотрит на руки.

Поэтому для манипуляций с платком применяется специальный вспомогательный предмет - наперсток, окрашенный под цвет кожи руки. Этот наперсток по форме полностью похож на какой-нибудь из пальцев (большой или указательный). Объем этого наперстка несколько больше, чем объем пальца, так чтобы в нем мог уместиться палец, а также капроновый платок. Читатель догадался, что этот наперсток во время исполнения одевается и снимается с пальца. Таким образом, манипуляция с платком сводится к манипуляции с наперстком: умением заталкивать в него платок, быстро вытаскивать платок и пальмировать наперсток. Наперсток не обнаруживается зрителем, благодаря:

1. Умелой пассировке с наперстком (невидимым перемещением его из одной руки в другую).

2. Умелой пальмировке наперстка.

3. Умелой работе с платком, причем такой, чтобы наперсток чаще оказывался под платком.

4. Благодаря форме и цвету наперстка, которые идентичны пальцу.

Автор отмечает, что лучше всего использовать большой палец.

2.13.16. АЗБУКА МАНИПУЛЯЦИЙ

Автор привел основные приемы манипуляций с предметами, на которых держатся все остальные приемы манипуляции и фокусы. Образно говоря, эти приемы являются азбукой иллюзионно-манипуляционного искусства. Все другие манипуляции, несмотря на свою сложность, основываются на элементах, которые приведены выше.

2.13.17. ФОКУСЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИЛЛЮЗИОННОЙ ТЕХНИКИ И РЕКВИЗИТА

Несмотря на большое разнообразие фокусов, все они базируются так же как и

манипуляции на шести основных элементах:

1. Иллюзионная техника. Как и любая техника, она может быть сложной, начиная от простых механических устройств и кончая сложными радиоэлектронными системами.

2. Иллюзионное хозяйство. Например, подвальное хозяйство используется при исполнении трюков с исчезновением больших предметов.

3. Использование особых секретов: законов физики, свойств различных систем, веществ и т.п.

4. Шанжировка, т.е. подмена одного предмета другим, которое может уйти либо в подпол, либо останется под двойным дном.

5. Работа корпусом и руками.

6. Отвлекающие действия.

2.13.18. ФОКУСЫ, ДЕМОНСТРИРУЮЩИЕ СВЕРХВОЗМОЖНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Они подробно изложены в 2.15.

2.14. КАК БЛЕФУЮТ ШАРЛАТАНЫ, ВЫДАЮЩИЕ СЕБЯ ЗА ТЕЛЕПАТОВ, ЯСНОВИДЦЕВ И ЭКСТРАСЕНСОВ, ОБЛАДАЮЩИХ СВЕРХВОЗМОЖНОСТЯМИ.

Это целая наука. В ней хорошо изучено, как можно надежно и быстро передавать свои мысли другому. Существуют различные способы тайной передачи сообщений посредством условных сигналов, слов, надписей и т.д. Например, сообщения с тайным смыслом могут передаваться посредством изобретения новых слов особого, условного значения. Можно переставить слова в предложении, и это тоже будет своеобразным сигналом. Информация может быть также зашифрована в жестах. Знаменитые "ясновидцы" Пунетти и Роберт Гуден, очаровавшие невежд и ученых, пользовались различными системами оптических и акустических сигналов.

Трюки угадывания мыслей, перемещение предметов силой мысли (телекинез), ясновидение входят в программу многих иллюзионистов. Так, например, ясновидение (кожное зрение) - то видение предметов и цветов с завязанными глазами и угадывание мыслей может быть осуществлено либо с помощью иллюзионной техники, в которой цвета зашифрованы материалами с разной теплопроводностью (на ощупь бумага теплее, чем металл, но зрителям этого не видно), либо с помощью получения информации от ассистента. Информация эта передается в зашифрованной форме. Например, общением, которое может

показаться безобидным для зрителей, дыханием, звуком шагов и т.д. Чаще всего успех этих фокусов зависит от мастерства иллюзиониста и его ассистента. На этом же секрете основаны фокусы по телепатии.

В основе трюков по телекинезу - перемещению предметов с помощью мысленного напряжения - может лежать способность некоторых жидкостей или металлов изменять свое состояние (форму, внутренние движения, колебания) под действием теплоты и света.

Сгибание металлических предметов путем взгляда основано на таком явлении, как металлическая память. Так, например, проволока из сплава золота с кадмием приобретает прежнюю форму после погружения ее в теплую воду или при незначительных тепловых воздействиях рук.

Находятся такие "чудотворцы", которые эти трюки демонстрируют на примитивном уровне, используя сверхтонкие нити. Подобных фокусов, основанных на физических явлениях, можно привести множество.

Сгибание металлических предметов возможно с помощью специально изобретенных для этого трюка трехзубых щипчиков, спрятанных на резинке в рукаве пиджака.

Могу разочаровать читателей, сказав, что изложенные автором секреты - это только маленькая частица. Существует множество изощренных кодов и знаков, которые из чисто деловых соображений никогда не будут опубликованы. И это будет всегда тормозом для исследования истинного ядра телепатии и других феноменов.

Есть трюкачи, которые проводят демонстрацию своих сверхвозможностей благодаря специальной договоренности. Известен случай, когда один ясновидец заявил, что может на многокилометровом расстоянии телепатически подчинить своей воле радиодиктора. Во время сеанса ясновидения действительно была прервана текущая передача, а диктор сказал слова, написанные на карточке, выбранной ясновидцем. Вскоре выяснилось, что радиодиктор получил от "ясновидца" денеги.
Некоторым шарлатанам удавалось даже останавливать ход часов на часовых башнях. Конечно, благодаря договоренности с работниками башни.

Один известный экстрасенс демонстрировал трюк телекинеза, воздействуя на расстоянии на сигарету. Он гонял по столу сигарету. В сигарету был вставлен магнитик, а в рукава пиджака вшита проволока.

Есть трюкачи более аккуратные. У них предметы двигаются, даже если их накрыть стеклянным колпаком. В этом случае предмет двигается с помощью обыкновенной нитки, выдранной из женского чулка. Эти нитки прочные, тонкие, и их совершенно не видно. Экстрасенс прикрепляет булавку под свитер или под рубашку, к ней привязывает нитку, а на ее конец насаживает

маленький - самую капельку - кусочек озокерита, смешанного со смолой. Остается только незаметно прикрепить этот кусочек к предмету, остальное уже дело фантазии и мимики.

Многие экстрасенсы "двигают" стрелки компасов. Этот трюк сейчас усовершенствовался. Трюкачи для исполнения этого "чуда" под ногти кладут маленькие кусочки проволоки. Некоторые даже вставляют специальные магнитные металлические зубы для демонстрации различных трюков.

Трюк "кожное зрение" может исполняться и без помощи ассистента. Экстрасенсу завязывают глаза, и он видит и определяет все, что угодно. Повязку дают на просмотр зрителям. Этот трюк исполняется с помощью специальной повязки, имеющей два слоя. Только при определенном взаимном расположении этих двух слоев повязка становится прозрачной.

Многие чудотворцы ложатся на битые стекла и гвозди. Обратите внимание - ложатся на битые стекла от бутылки. Бутылочные стекла всегда образуют полусферу, абсолютно безопасную для эластичной кожи человека, чего, конечно, не скажешь об оконных стеклах (но с ними никто не работает).

Секрет "чуда" с гвоздями в том, что когда гвозди тесно стоят, для кожи человека это не страшно. Вот на один гвоздь встать опасно.

Некоторые чудотворцы купаются в кипящей воде. Для этого в ванну с двойным дном наливают углекислоту, которая кипит при низких температурах воздуха. Для видимости под ванной разжигается костер.

Есть трюки, когда берут в руку горящие угли или кипящий свинец. Есть такой специальный состав: истолченный алтейный или проскурнековый корень нужно смешать с чистым яичным белком и приготовить густую мазь. Затем этой мазью надо намазать ладони и посыпать их истолченными в порошок квасцами. После этого можно смело брать угли в руки. Похожий состав есть и для кипящего свинца.

Пример 1. Перед вами маг. Он ставит перед зрителями два стула, магнетизирует у вас на глазах женщину, которая каменеет и падает ему на руки; затем он кладет ее между этих двух стульев плечами на один, ногами - на другой, и вдруг вырывает из под ног стул! Женщина, "лишенная притяжения", остается висеть параллельно полу, опираясь на затылок и плечи... Вы удивлены?!

Если вы попросите мага вытащить стул не из под ног, а из под головы, вы удивитесь результату: он откажется. А если вы, по примеру мага, подхватите женщину в объятия, то убедитесь, что очаровательная ассистентка заключена до бедер в стальной корсет. Если вы будете столь нахальны, что погладите ее по затылку, то под длинными волосами (вне зависимости от моды) вы нащупаете стальной крючок, которым заканчивается на затылке корсет. В конце концов, если вы распространите свое любопытство и на стул под головой

женщины, вы увидите, насколько он тяжел, а если у вас хватит времени, то найдете в нем и отверстие, куда вставляется крючок от корсета.

Пример 2. Перед вами факир. Слева о него железный лист с угольями, где лежит раскаленный металлический прут.

Факир медленно подходит к жаровне, так же медленно берет прут рукой, одетой в черную перчатку, и показывает его публике. Конец прута раскален докрасна. Факир вытаскивает свободной рукой из-под пояса свернутую газету и подносит ее к пруту. Бумага вспыхивает. Вы удивлены. Факир отбрасывает пылающую газету, долгую минуту всматривается в зрителей. Потом медленно приближает голую руку к стержню и вдруг хватает его! Вы вновь удивлены... Факир показывает раскрытую ладонь: никаких ожогов. Факир по-прежнему держит раскаленный стержень рукой в перчатке. Свободной же рукой он вытаскивает из-под пояса платок и долго вытирает язык. Затем - жуткая вещь! - он подносит пышущую жаром руку ко рту и вонзает ее в язык! Слышно, как потрескивает плоть, запах горелого мяса заволакивает все помещение. Вам не хочется, чтобы это продолжалось.

В чем блеф? Как факир ввел в заблуждение зрителей?

Ну, во-первых, вас сразу, наверное, насторожила одна деталь - почему факир держит стержень перчаткой? Если он хватает ее затем голой рукой, значит ему не больно?

Ему действительно не больно, потому что голая рука натерта смесью мыла и квасцов.

Да, но язык? Ведь запах горелого мяса вы ощущали.

Вы не знаете, что факир не только вытер платком язык. У него в платок был завернут тщательно вырезанный говяжий эскалоп, великолепно имитирующий язык; его-то и всунул маг, улучив момент, между зубами. И это эскалоп горел самым натуральным образом, с шипением и запахом.

Пример 3. Перед вами маг. Он выставляет на обозрение тазик с водой, в руке держит пучок соломы. Затем он яростно начинает заклинать воду и бросает в нее солому... и солома воспламеняется.

Затем к магу подносят несколько килограммов свежей земли, зрители щупают ее. Факир бросает в землю зерна пшеницы, затем делает над ней пассы, произнося заклинания. Через несколько минут факир разрыхляет землю своей волшебной палочкой... и оттуда появляются ростки пшеницы, а 5 минут спустя вырастает колос длиной в десять сантиметров.

В чем секрет?

В соломе был спрятан кусочек калия, который при взаимодействии с водой

вытеснял из нее водород. Солома вспыхивала...

"Волшебная палочка" факира была внутри полой, и рыхля землю, он одновременно сажал в нее зеленые ростки.

Пример 4. Перед вами сидит факир, который тысячу раз останавливал на сцене свое сердце, давал себя закапывать живьем в землю, лежал на операционном столе, где ему вырезали аппендицит без наркоза, взваливал на грудь полтонны груза.

Сердце он себе останавливал, давя сам себе на сонную артерию, точнее на каротидные синусы, и впадая в полулетаргию; пульс почти не прощупывался, дыхание было почти на нуле... Только так можно выдержать под землей и не задохнуться, а также перенести операции.

Многие трюки факиры исполняют благодаря своей силе воли, и все-таки больше всего они блефуют.

Пример 5. Известный трюк с отгадыванием предметов...

Телепат стоит на сцене, отвернувшись от зала, а его ассистент спрашивает, что за предмет он взял у этого мужчины. Естественно, у зрителя в зале может быть очень ограниченное число предметов: галстук, бумажник, портсигар, платок, монета... Каждый предмет кодируется определенным словом:

- Дорогой мой, сосредоточьтесь... что я взял сейчас?

Эта фраза "переводится" так: "Я держу бумажник".

Следующий трюк посложнее - отгадывание номера банкнота или даты рождения зрителя. В этом случае кодируются не предметы, а цифры:

- Дорогой, сейчас... вы... мне... скажете... какой номер... у... этого... банкнота...

Перевод: "Номер билета 21 823..." или: "Дата рождения 11.IV-38".

Ну, а далее идут просто сенсации.

Ясновидящая сидит, повернувшись спиной к залу, ее ассистент... молчит. Более того, глаза у сидящей завязаны плотной материей. Несколько человек из зрителей были вызваны на сцену, чтобы убедиться в непроницаемости повязки. Затем лицом к залу ставится доска. Кто-нибудь пишет на ней мелом дату: скажем, 11 ноября 1961 года. Партнер ясновидящей, повторяю, молчит.

Минутное колебание, чувствуется, как она сосредотачивается. Затем произносит: "11 ноября 1961 года".

Все удивлены.

Зрители расходятся после сеанса в уверенности, что все-таки мозг человека

наделен неведомыми, неизученными способностями. Однако в действительности дело куда проще. Повязка на глазах у медиума - двойная. Снаружи - легкая, прозрачная ткань, а внутри - плотная и светонепроницаемая. Но зато в ней проделаны два отверстия. "Контролерам" из публики повязку надевают так, что отверстия оказываются на затылке. Зато ясновидящей ее завязывают так, чтобы отверстия внутренней части точно пришлись к глазам.

Хорошо, а как же все-таки она "видит", сидя спиной к доске? Опять-таки с помощью системы сигналов, правда, на сей раз молчаливых. Партнер положением ног, рук, движением подбородка, направлением взгляда поочередно "читает" слова и цифры.

Можно усложнить трюк. Ясновидящий может остаться за дверями большого зала. Его партнер раскладывает на столе на сцене карты, затем человек из зала - первый попавшийся зритель - молча указывает на одну из них, партнер сосредотачивается ("посылая биоимпульсы") и покидает зал, по дороге дает кому-нибудь из зрителей колокольчик. Позвонив в колокольчик, зритель вызывает из коридора ясновидящего, причем он входит через противоположную дверь, едва только его партнер покидает зал, так что сообщить что-либо он ему не мог. Тем не менее ясновидящий всякий раз после секундного колебания указывает нужную карту... до того момента, пока вы не просите сами колокольчик и не встаете в проходе, позвонив оттуда. Только в этом случае ясновидящий ошибается. Ибо по тому, из какого места звонит колокольчик, угадывается карта! Иными словами, карта зашифрована положением колокольчика в зале.

Этот трюк можно еще усложнить. Телепат берет у вас из кармана несколько предметов и раскладывает их на столе. Вы дотрагиваетесь до одного из них и звоните в отель, где живет ассистентка телепата, и она называет вам этот предмет.

Итак, вы выложили на стол бумажник, зажигалку и пачку сигарет, дотронулись до них и сосредоточились. Далее вы набираете номер отеля:

"Алло, будьте добры, Свету".

- У нас такая не значится,- отвечает администратор гостиницы.

Вы с раздражением поворачиваетесь к телепату:

- У них такая не проживает.

- Идиоты... Попросите комнату 15,- говорит телепат.

Действительно, трубку снимает ассистент Света. Вы объясняете ей, в чем дело, и спрашиваете, до какого предмета дотронулся ее партнер. Она минуту колеблется, потом достаточно твердо отвечает: пачка сигарет.

Вы удивлены...

В чем секрет? Вы идете в названную гостиницу. Просите Свету. Но вам указывают на номер 23! Тут вы спрашиваете у администратора гостиницы, и после небольшого нажима вы узнаете, что на любой телефонный звонок он должен отвечать, что ассистент Света не значится. Если просят второй раз, то он должен соединить абонента с ее комнатой, прибавив: "Просили 15". А по элементарному коду цифра 15 значит сигареты! Ловко.

2.14.1. "ЯСНОВИДЯЩАЯ" И ЕЕ АГЕНТЫ

Разоблачения многих "ясновидящих" вызывают крупные скандалы. Так одна ясновидящая Н. использовала в качестве дополнительной информации данные, которые "выуживали" из клиентов в коридоре агенты "ясновидящей". Агенты могли познакомиться предварительно перед встречей с клиентом, провести с ним достаточное время, чтобы узнать многие детали прошлого. Поэтому прием проходил в два этапа: на первой встрече
- запись на прием (это позволяло агенту в этот день познакомиться с клиентом), на второй день - сам прием, на котором клиент удивлялся прорицаниям прошлого, настоящего и будущего ясновидящей.

Некоторые ясновидящие вводили в гипнотическое состояние своих клиентов, беседовали с ними, затем выводили из гипноза, так что клиенты забывали, о чем шла речь. В действительности в процессе такой беседы "ясновидящая" узнавала все детали жизни клиента. На следующей встрече "ясновидящая" удивляла клиента своими прорицаниями и высказываниями.

2.14.2. БЛЕФ И ЛЕВИТАЦИЯ

Левитация - это способность человека подниматься в воздух и зависать в нем на некоторое время без движения. История левитации - это история надувательства и шарлатанства.

Один известный индийский йог решил продемонстрировать "летающих йогов". На стадионе в Дели по дорогим билетам собралось много ученых, журналистов, любителей "чудес". Долгое время зрители ожидали чуда, но ни один из йогов даже не пошевелился. Затем диктор как ни в чем не бывало объявил, что на этот раз попытка удивить мир не получилась, но вот, мол, йоги еще немного потренируются и тогда точно покажут левитацию. Деньги за билеты "йоги" не вернули.

2.14.3. БИЗНЕС НА ЧУДЕСАХ И "СВЕРХВОЗМОЖНОСТЯХ" ЧЕЛОВЕКА

Люди, которые обладают неординарными способностями, часто оказываются в руках бизнесменов, которые заставляют их блефовать перед людьми ради получения больших сверхприбылей. Некоторые кудесники сами идут на блеф, так как деньги затуманивают сознание. Некоторые из них действительно начинают верить в свою уникальность. ВЕЛИКОЕ ЧУДО НА ЗЕМЛЕ - ЭТО

САМ ЧЕЛОВЕК, ЭТО МЫ С ВАМИ.

2.14.4. "ЧУДОТВОРЦЫ" БЛЕФУЮТ ПЕРЕД УЧЕНЫМИ

А ученые пишут на основе этих материалов диссертации. Таким образом, были обмануты некоторые известные российские академики.

2.15. ОБМАН В БРАКЕ И СЕМЬЕ

Наивысшей стадией обмана в семейных отношениях является супружеская неверность и измена. Необходимо отличать супружескую неверность от супружеской измены. Супружеская неверность как более опасное явление существенно затрагивает духовную сферу изменяющего супруга. Поэтому супружеская неверность чаще всего приводит к разводу.

Супружеская измена затрагивает больше сексуальную сферу и является следствием "зова плоти". Есть супружеские пары, регулярно изменяющие друг другу, при этом их семейный союз достаточно крепок, более того, они не могут жить друг без друга.

Приведем несколько типов личности (мужчин), имеющих склонность к внебрачным связям:

1. Донжуан: незрелая личность, которая прежде всего хочет нравиться и от измен испытывает нарцистическое удовлетворение.

2. Распутник или "ловец женщин": речь идет о мужчинах промускуитетного типа, его внебрачная половая активность вытекает или из потребности в переменах, разнообразии, или из представлений, что мужественность доказывается большим числом сексуальных побед.

3. Вечно неудовлетворенный: постоянно ищет любви, но ни с одной женщиной не имеет постоянных эмоциональных связей.

У женщин это следующие типы:

1. Соблазнительница: хочет любить и иметь поклонников, для чего использует и секс, однако ее действительное стремление к половым связям, как правило, невелико.

2. Любительница приключений: ищет кратковременных сексуальных приключений с возможно меньшим вовлечением чувств, причем дома это хорошая жена и мать. Любит своего мужа, но сексуально не находит с ним общего языка. Партнера по приключению активно выбирает сама; ищет сексуальных переживаний, которых ей не хватает в семейной жизни.

3. Беззащитная: не способна к отказу и по той причине, что половая страсть мужчины сразу же вызывает в ней ответное чувство. Имеет низкий порог

половой возбудимости, сама не проявляет инициативы, удовлетворение находит, покорно отдавая себя во власть партнеру; не может оказать сопротивление, так как "он сильнее".

4. Неудовлетворенная: не может найти удовлетворения ни в чем: ни в муже, ни в работе, ни в друзьях. Сомневается в правильности выбора партнера, даже когда имеет с ним достаточно длительные связи. Легко влюбляется в другого, которого обычно переоценивает. В любовных связях часто испытывает чувство вины и быстро становится несносной.

2.16. БЛЕФ В НАУКЕ

Появление лжеучений в науке - процесс естественный. Лжеучение - это неизбежный крайний вариант, необходимый для науки гипотез, предположений, теорий. И все же необходимо различать лжеучения, которые являются естественным процессом развития науки, от лжеучений, которые являются научным блефом, направленным на разрешение личных, корыстных, политических, экономических и других целей. Этот последний тип лжеучений умышленно организуется, и часто его организаторы и руководители знают, что они блефуют перед научной общественностью. Так, например, на Западе до сих пор есть биологические теории, суть которых в том, что черные (негроидные) люди менее интеллектуальные в силу генетического набора, а не общественного фактора. Многие бизнесмены, опираясь именно на эту теорию, проводят линии расовой дискриминации.

В 30 - 60-х годах, а также в настоящее время в нашей стране связь периодической монополии лжеучений с политическими группировками ставят главным фактором возникновения лжеучений.

БИОЛОГИЯ

Особого рассвета научный блеф достиг в советской биологии 30 - 60-х годов в учениях Т.Д.Лысенко (лысенкоизм). Назовем некоторые научные направления, которые являлись большим заблуждением, и как следствие - "облысение" сельскохозяйственной науки.

1. Практическая яровизация.

2. Сверхскоростное выведение новых сортов.

3. Внутрисортовое скрещивание, или "обновление" сортов.

4. Межсортовое свободное переопыление.

5. Летние посадки картофеля.

6. Посевы озимых пшениц по стерне в Сибири.

7. Летние посевы сахарной свеклы в Средней Азии.

8. Посев картофеля верхушками клубней.

9. Гнездовые посевы деревьев и некоторых сельскохозяйственных культур.

10. Теория взаимоперерождения видов и попытки доказать порождение сорняков.

11. Внедрение ветвистой пшеницы.

12. Вспашка в глубину одного метра.

13. Джерсеизация скота в СССР.

2.16.1. ВЫВОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОВЕРОЧНОЙ КОМИССИИ

Стало совершенно очевидным, что созданное Т.Лысенко и его сотрудниками стадо имело все признаки чисто показательного, и было результатом тщательно скрываемого тенденциозного отбора животных, получавших, кроме того, санаторное спецпитание. НИКАКОЙ ВОСПРОИЗВОДИМОСТИ результатов при внедрении рекомендуемых методов не получалось даже в соседних колхозах и совхозах, которые, наоборот, терпели убытки от использования в качестве племенных воспроизводителей гибридных животных второго и третьего поколений.

Работа комиссии была посвящена главным образом хозяйственной и финансово-экономической деятельности экспериментальной базы. Однако она вскрыла широкую СЕРИЮ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОБМАНА и научной недобросовестности в оценке результатов опытов и в технике их постановки в области агрохимии и животноводства. Отчет обстоятельно и наглядно показал ЗАВЕДОМУЮ ФАЛЬСИФИКАЦИЮ данных по основным рекомендациям (жиромолочности, органо-минеральной смеси, навозно-земляные комплексы). Некоторые методы были даже вредными.

Лысенкоизм является продуктом сталинского общества. Если бы не было Лысенко, был бы другой. В чем основные причины возникновения лжеучений в нашем обществе?

1. Деление науки на буржуазную и социалистическую. Как показала практика, социализм в той извращенной гулаговской форме, который был, это не закономерный этап развития общества, а следствие государственного переворота 1917 года.

2. Законы производства (план) были выше законов природы. Это абсурд.

3. Избирательная поддержка со стороны прессы угодного политическому руководству научного направления и полного зажима выступлений его

противников.

4. Изоляция советских ученых от мировой науки.

2.16.2. ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

Больше всего пострадала историческая наука. Она преподносилась в учебных заведениях в сильно искаженной форме. Было много подтасовок и фальсификаций.

В стране не было истинного социализма, тем не менее политэкономия социализма была развита как наука. В настоящее время политэкономия социализма в той форме, в которой преподавалась, является блефом и лжеучением.

Защиты диссертаций больше всего носили аттестационный характер, нежели направленный на внедрение и практику. Большинство работ в настоящее время не представляют научной ценности.

2.16.3. ЕСТЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

Организовать фальсификацию и блеф в естественных науках сложнее. Поэтому, с этой точки зрения, математические и физические науки пострадали меньше. Тем не менее защита ради защиты и карьеры приводили к научному иждивенчеству. Пожизненные звания позволяли, ничего не делая, получать гигантские зарплаты.

Существуют такие научные дисциплины, где сложно проверить результаты на воспроизводимость. Поэтому имеют место научные спекуляции, дутые докторские и кандидатские диссертации. Некоторые "ученые" не могут изменить своей точки зрения только потому, что это может их лишить материальных благ. Поддержка блефовых и авантюрных направлений в науке и их финансирование явились одной из форм разбазаривания народных денег.

2.16.4. ПЛАГИАТ

Излюбленной формой написания диссертаций является "сдувание" с иностранной научной работы. Оставалось порой только перевести эту работу. Этот прием был возможным в силу полной изоляции советских ученых от иностранных.

2.16.5. НАУЧНЫЕ СПЕКУЛЯЦИИ

Плоха та наука, которая создается под красивую и простую идею. К сожалению, природа бывает сложнее и не соответствует идее. Это часто приводит к научным натяжкам, спекуляциям и подгонке результатов.

2.16.6. БЛЕФ АСТРОЛОГОВ

Астрология предсказывает будущее благодаря теории вероятности. Так например, если речь идет о поведении человека, то известно, что существует всего четыре темперамента людей. Поэтому уже на каждого четвертого любые предсказания, которые будут касаться характера, будут выполняться. Что касается здоровья, то действительно положение солнца и луны влияют на состояние здоровья. Звезды являются лишь системой координат, по которым судят о положении солнца и луны.

Многие астрологи "перегибают палку", высказывая подозрительные и сомнительные прогнозы, касающиеся некоторых деталей нашей жизни. В этом случае чаще всего они руководствуются другими источниками или здравым смыслом.

Астрология украшает нашу жизнь, так как она стала неотъемлемой частью нашей культуры, НО НЕ НАУКИ.

Предсказания астрологов чаще всего все-таки не сбываются (по данным мировой печати).

2.17. БЛЕФ В ИСКУССТВЕ

Искусственное заблуждение зрителей - это, пожалуй, самый полезный блеф из всех, которые существуют во всех сферах человеческой деятельности.

2.17.1. ТЕАТРАЛЬНОЕ ИСКУССТВО

Вспомните какую-либо пьесу, которую вы смотрели в театре. Во время спектакля вы слышите, как к берегу подкатывается большая волна и, шурша, уходит назад в океан. Иллюзия полная: вам кажется, что со сцены вас обдает соленым запахом морского простора. Вы бежите за кулисы. Оказывается, весь эффект достигается катанием по полу огромной катушки, на которую намотан картон. После этого вы уже не можете представить себе морскую волну, а будете слышать скучное шуршание катушки. Не разоблачайте иллюзии!

Искусственное заблуждение зрителей во многом определяется сценическим искусством перевоплощения и талантом артистов. И все же какие приемы используются в настоящее время в театре с целью создания эффектов восприятия. Приведем некоторые из них:

1. Искусство освещения.

2. Искусство декораций и бутофории.

3. Искусство динамики элементов декораций.

4. Искусство цветомузыки.

5. Искусство музыкального оформления.

6. Использование законов акустики и звуковых эффектов.

Существует ли обман (в отрицательном смысле) зрителей в театральном искусстве? Когда со сцены не веет настоящим искусством и игра актеров слабая - это и есть, пожалуй, обман зрителя. Зритель приходит за искусством, он сам обманываться рад, но по-хорошему, растворяясь в иллюзиях, созданных артистами.

Актер, который не знает текста, начинает блефовать импровизацией. Актер, который не может справиться со своим психологическим состоянием, вызванным семейными обстоятельствами, будет блефовать на сцене, и это быстро обнаружат зрители. Поэтому для того, чтобы зритель не обнаружил этого, будущих актеров обучают специальным приемам, которые позволяют скрывать свое психологическое состояние. В этом случае актер выступает как ремесленник.

Часто в театре прибегают к помощи суфлеров. Суфлер не только подсказывает текст, как многие считают, а "дирижирует" спектаклем.

2.17.2. КИНО.

Существует целая система искусственного заблуждения зрителя с целью создания различных кино-иллюзий. Приведем лишь некоторые приемы:

1. Приемы с использованием каскадеров - людей, заменяющих артистов при съемках смертельно опасных и трудновыполнимых трюков. Для этого каскадера переодевают в ту же одежду, что и артиста. Наносят грим и делают прическу, максимально похожую на героя. Каскадер должен быть той же комплекции, что и артист. Оператор снимает каскадера чаще со спины, на дальнем расстоянии и в движении, так что зритель не может внимательно присмотреться к лицу артиста.

2. Использование макетов, заменяющих архитектурные сооружения.
Благодаря этому экономятся большие средства, тем более что по сценарию часто эта архитектура может разрушаться.

3. Кинофотомонтаж, позволяющий соединить несоединимое, совмещать не совместимое. В настоящее время компьютерная графика шагнула настолько далеко, что возможно соединение десятка отснятых сюжетов в один, причем из каждого сюжета выбирается только определенный элемент. Поэтому артисту, живущему в Москве, не обязательно летать в Париж. На киновидеоленте он будет гулять по улицам Парижа, на которых почему-то могут оказаться только чернокожие африканцы.

4. Операторское искусство съемки. Многие обманы зрения организуются непосредственно оператором.

5. Искусство озвучивания.

6. Приемы, основанные на знаниях законов пиротехники, физики, химии, механики и т.д. применяются при съемках кинобоевиков и др.

7. Искусство декораций.

Пример 1. ЗРИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ. Герой поднимается вверх по стене пятиэтажного дома, и зависает ногами вниз, держась за подоконник.

СЕКРЕТ. Стена пятиэтажного дома - декорация, лежащая на полу. Артист ползет вдоль горизонтально расположенной стены, т.е. лежит на стене.

Аналогично снимается сцена с альпинистами.

8. Искусство иллюзий.

Пример 2. Иллюзия обильно текущих слез создается специальным физиологическим раствором.

9. Искусство пиротехники.

2.17.3. ОСНОВНЫЕ ЗАБЛУЖДЕНИЯ САМИХ АКТЕРОВ

1. Многие из них считают, что могут сыграть практически любую роль. В действительности самая лучшая роль, сыгранная актером - это роль, максимально похожая на личность самого актера. Многие артисты всю свою жизнь посвящают именно таким ролям. Фактически играют себя. Талант ли это?

2. Не отличают талант от известности.

2.17.4. БЛЕФ НА ЭСТРАДЕ И В ШОУБИЗНЕСЕ

Искусственное заблуждение зрителей, направленное на получение хороших доходов от проведения концертов, организуется благодаря:

1. Хорошей и умелой рекламе (популярные телепередачи и периодические издания. См. "Реклама".)

2. Созданию благоприятного имиджа. Этот имидж ничего общего не имеет в действительности с обликом артиста. В начале эстрадной карьеры лицо исполнителя умышленно не рекламируется. В это время он чаще звучит на аудиокассетах и радио. Почему? (см. третий пункт).

3. Исполнению под фонограмму (под "фанеру"): артист не поет, а просто

открывает рот. Это позволяет продюсерам заключать договора сразу с несколькими концертными площадками, поднимая таким образом "производительность труда". Очевидно, что на всех концертных площадках петь одновременно один исполнитель не может. Эту задачу разрешают его двойники. Зритель подлога не обнаруживает, так как ярко не представляет истинного облика артиста.

4. На определенном этапе показывается истинное лицо исполнителя. После этого организовать двойников уже сложнее, и все же такая практика существует и обеспечивается:

а) плохим освещением сцены;

б) хорошим гримом;

в) значительной удаленностью от зрителей.

5. Приемы искусственного ажиотажа. (Например, сдержанная продажа билетов и др.)

5. Прием "приглашенных мировых звезд", которые почему-то "не смогли приехать".

7. Зрители раскупают билеты на концерт артиста, который в действительности на концерте появляется лишь во втором отделении на небольшое время.

В остальном приемы блефа в шоубизнесе схожи со способами, применяемыми в предпринимательской деятельности.

2.17.5. БЛЕФ ИЛИ ХАЛТУРА В ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОМ ИСКУССТВЕ

1. Искусство подделки:

а) Картина просто перерисовывается художником. Для этого используется специальная сетка, которая накладывается на картину. "Художник" перерисовывает ее от квадрата к квадрату.

б) Картина отражается с помощью диапроектора на экране (холсте). Художнику остается лишь обвести и раскрасить.

2. Прием фотопроектирования, имеющий несколько этапов:

а) Создание фотографии.

б) Отражение фотографии с помощью диапроектора на экран.

в) Обведение и раскрашивание изображения, созданного диапроектором.

г) Дальнейшее доведение картины до совершенства.

3. Приемы с использованием трафаретов.

4. Тиражирование картин. Для этого используются вышеприведенные приемы.

5. Прикрытие авангардом.

Пример. Один малоизвестный художник-декоратор вылил на холст поллитровую банку синей гуаши, размазал ее. Обрызгал другими цветами красок и поставил это творение в качестве эксперимента на выставку авангардного искусства. По опросам посетителей выставки только 4% догадались, что это халтура. Большинство зрителей с большим интересом осматривали эту картину, причем некоторые из них (наиболее внушаемые) увидели в ней нечто большее, "что задумал художник".

В настоящее время мастерство подделки в изобразительном искусстве часто зависит от возможностей копировальной техники.

2.17.6. ХАЛТУРА В МУЗЫКАЛЬНОМ ИСКУССТВЕ.

1. Плагиат. Для этого композиторы много путешествуют, слушают мелодии народов мира. Иногда просто воруют темы у малоизвестных начинающих композиторов.

2. Некоторые эстрадные композиторы и исполнители "жуют" одну и ту же музыкальную тему, распространяя ее на десятки песен.

3. Симфонизация украденной темы. Пишут симфонии на народные темы и произведения молодых (малоизвестных) композиторов.

4. Исполняют под фонограмму.

5. Прием "высасывания из пальца".

6. Манипуляции и шанжировки с ритмами и мелодиями множества уже написанных произведений.

2.17.7. ХАЛТУРА В ЛИТЕРАТУРЕ

Есть редакции, которые не возвращают рукописи, якобы "не соответствующие уровню" и т.п. А есть предприимчивые члены редколлегий, которые используют идеи, сюжеты, изюминки из этих рукописей в своих произведениях.

Вообще в искусстве распространенное явление, когда на старых, богатых творцов работают практически безвозмездно (или за плату) молодые и бедные.

2.17.8. ЮВЕЛИРНОЕ ИСКУССТВО

Это подделки под драгоценные металлы и камни благодаря развитию химии синтетических материалов.

2.18. РЕЛИГИЯ И ОБМАН

Как и во всех сферах человеческой деятельности, в религиозной тоже есть обманщики. Есть даже аферисты от религии. (Например, зарабатывающие на чужом горе и святых чувствах). И все же их меньшинство. Существует множество народных пословиц и поговорок, направленных против нечистоплотных религиозных людей. Приведем их.

АД

У попа товар - ад да рай, что хочешь, то и выбирай. (русская)

Ад стоит попами, да неправедными судьями. (русская)

АЛТАРЬ

Алтарь дна не имеет. (русская)

Служащие алтарю от алтаря и питаются. (русская)

АРХИЕРЕЙ

Архиерей злость свою сгоняет на игумена, игумен на братию, братия на послушников, послушники на воробьев. (русская)

БЕДНЯК

Коли кошель плох, не поможет и бог. (русская)

Против бедного и бог идет. (русская)

БОЛЕЗНЬ

На болячку не молись, а лечись. (русская)

Мужик заболевает - попа зовет, поп заболевает - за доктором посылает. (русская)

ВОРОЖИТЬ

Ворожба не молотьба: не красна ей изба. (русская)

Кто к ворожеям лечиться ходит, тот себя гробит. (русская)

ДЕНЬГИ

Деньга и попа в яму заведет. (русская)

Попа деньги разжалобят. (русская)

Деньги и попа купят, и бога обманут. (русская)

За деньги и поп пляшет. (русская)

За деньги и праведником станешь. (русская)

ДУХОВЕНСТВО

Сайгак жиреет на хорошем корму, гелюн (священник) богатеет, когда много покойников. (калмыцкая)

МОЩИ

Один угодничек в гробу, а десять гробов золота в год зарабатывает. (русская)

НЕВЕЖЕСТВО

Чем невежественнее народ, тем пышнее чалма у муллы. (казахская)

ОБЫЧАЙ

У всякого попа свои обычаи. (русская)

Во всяком подворье свое поверье. (русская)

ПОМИНКИ

Хорошо молится тот, кто на поминках жирный плов ест. (азербайджанская)

Устраивающий поминки умер от голода. (осетинская)

ПОП

Кому радость, кому горе, а попу все доход. (русская)

Земля любит навоз, а попы принос. (русская)

ПРИЧАЩЕНИЕ

Какой приход, такой и доход. (русская)

СЕКТАНТСТВО

От сектантского учения горе до мучения. (русская)

2.18.1. АФЕРИСТЫ ОТ РЕЛИГИИ

В настоящее время создаются различные благотворительные фонды, направленные на восстановление храмов. К сожалению, уже есть случаи, когда эти деньги пускались в оборот и в бизнес некоторыми околорелигиозными деятелями, а строительство храма не начиналось.

2.19. БЛЕФ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ.

Наиболее распространенным приемом обмана клиентов в этой сфере услуг являются:

а) Подмена услуг. В этом случае вместо ожидаемой и оплаченной проводится менее качественная (порой ненужная) услуга. При этом цена за услугу остается той же.

б) Прием выдуманных услуг. Этот прием основан на незнании клиентом устройства ремонтируемой (или обслуживаемой) техники. Ремонтирующий может сообщить клиенту, что заменена очень дорогая деталь или запчасть, хотя этого произведено не было. За "такую услугу", которая сделана только "из уважения" к клиенту, ремонтник может взять более дорогую плату. Этот прием протекает в несколько этапов:

1. Ремонтник отвлекает или "изолирует" клиента, чтобы тот не видел истинного облика элементов (машины, холодильника) или радиодетали (телевизора) и отвинчивает (отпаивает) ее.

2. Вытаскивает свою запасную часть.

3. Подзывает клиента и указывает на то, какая запчасть сломанная, а какая целая. Клиент в силу того, что не видел запчасти, не может определить, произошла замена или нет.

4. Привинчивается или припаивается ранее снятая деталь (элемент).

в) Приемы, основанные на эмоциональном состоянии клиентов. (Например, на кладбищах, в моргах, в загсах при регистрации брака и т.д.)

Когда у людей горе или большая радость, критика их занижена. Поэтому цены за услуги становятся очень высокими. Так, например, сфотографироваться во дворце бракосочетания иногда намного дороже, чем где-либо. Оплата за вырытую могилы в десятки раз дороже, чем оплата услуг землекопов-строителей.

В сфере похоронных услуг есть некоторые лица, которые зарабатывают на горе людей, обманывая их.

2.20. ОБМАН В СПОРТЕ

2.20.1. ПРИЕМЫ

Выигрыш и победа в спорте связаны не только с выносливостью и талантом спортсмена. Во многом это зависит от искусства и умения вводить в заблуждение противника. Особенно это проявляется в таких видах спорта, где многое зависит не от выносливости, а от мышления.

Приемы искусственного заблуждения противника можно свести к следующим пунктам:

1. Приемы психологического подавления и заблуждения противника перед началом спортивного состязания:

а) Прямое.

б) Косвенное.

в) Непосредственно перед стартом.

г) В течение нескольких месяцев, недель, дней перед соревнованиями.

2. Приемы заблуждения во время спортивной борьбы:

а) Основанные на технике спортивной игры.

б) Основанные на знании физической, физиологической и психической неустойчивости и выносливости противника.

в) Основанные на умении не выдавать своего психологического состояния, искусстве блефовать на своих реакциях, выражении лица, поведении, настроении и т.д.

г) Основанные на знании поведения и реакций противника.

д) Манипуляционные приемы (нечестные приемы).

Проанализируем методы заблуждения в таком виде спорта, как шахматы. Именно в них, как нигде более, имеют место приемы заблуждения противника.

2.20.2. ШАХМАТЫ

ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОДАВЛЕНИЯ ПРОТИВНИКА ПЕРЕД НАЧАЛОМ СПОРТИВНОГО СОСТЯЗАНИЯ.

а) Прямое. На этот прием идут не все спортсмены, и все же некоторые из них умудряются перед встречей со своим противником "на ковре" пересечься с ним и дать отрицательные психологические установки с целью изменения его настроения. Этот прием чаще всего используется тогда, когда знают, что противник психологически неустойчив. Обычно преувеличивается сила и возможность спортсмена, который вводит в заблуждение противника.

б) Косвенное. Наиболее излюбленным приемом известных спортсменов является умелая работа со средствами массовой информации. В этом случае спортсмены дают интервью и снимаются в передачах, где идет психологическое давление на своего противника (порой унижение и оскорбление). Чаще всего такие статьи и интервью имеют заказной характер и

звучат из уст не самих спортсменов, а от лиц, далеких от спорта.

в) Непосредственно перед стартом. Успех этого приема зависит от умения своим поведением, жестами, мимикой в считанные секунды понизить спортивную самооценку противника. Во многом зависит от поведения болельщиков, которое искусственно организуется.

ПРИЕМЫ ЗАБЛУЖДЕНИЯ ВО ВРЕМЯ СПОРТИВНОЙ БОРЬБЫ

ТЕХНИКА. В начале шахматной игры внедряются различные дебюты-ловушки. Существует набор ловушек во всех дебютах. Применяются приемы ЗАВЛЕЧЕНИЯ, ОТВЛЕЧЕНИЯ, прием ПЕРЕКРЫТОГО ДВОЙНОГО УДАРА, вилки, удар под удар, отвлечение пешки и др. Пожалуй, даже дилетанты знают, что такое "отравленная" фигура.

ПРИЕМЫ ЗАБЛУЖДЕНИЯ, ОСНОВАННЫЕ НА ЗНАНИИ ПСИХОЛОГИИ ПРОТИВНИКА.

Пример 1. Известный экс-чемпион мира выдавал себя тем, что после удачного хода обычно резко вставал и начинал ходить по залу. Таким образом, противник мог отличать удачные ходы от неудачных. Это знали все. Но на каком-то этапе своей спортивной карьеры он начал резко вставать, искусственно вводя в заблуждение противника якобы сделанным удачным ходом. Иными словами, этот шахматист блефовал благодаря своим реакциям на ходы.

Пример 2. Другой не менее известный экс-чемпион мира во время игры дотронулся до пешки, но ходить ею раздумал. Согласно правилам шахматной игры (тронуто - хожено) ему обязательно следовало сделать ход, который был проигрышным. Спортсмен не растерялся, а взял и помешал этой пешкой чашечку чая, стоящую рядом с шахматной доской, объяснив впоследствии это тем, что перепутал чайную ложку с пешкой.

Пример 3. Есть шахматисты, которые психологически подавляют противника буквально первыми ходами партии. Эти ходы бывают настолько смелыми, что шокируют зрительный зал. Успех игры в этом случае основан на блефе, который психологически подавляет противника и лишает его физических и духовных сил для того, чтобы бороться. Приемы блефа могут себе позволить только сильные спортсмены, так как нужен определенный страховочный запас прочности.

Пример 4. Есть шахматисты талантливые, но очень эмоциональные. Именно в этом случае противник может выиграть у них благодаря приемам заблуждения и психологического подавления.

НЕЧЕСТНЫЕ ПРИЕМЫ

Пример 1. Подсказка во время шахматной игры запрещена. Тем не менее она всегда присутствует. Информацию можно передавать через пространство с помощью особых знаков, жестов и т.п.(см.2.15.) Для этого обычно в зрительном зале есть особое место, на котором сидит подсказчик. К сожалению, с этим бороться бесполезно, так как полностью изолировать шахматистов от болельщиков невозможно. Проблема изоляции тренеров, коллег, зрителей и болельщиков от играющих с целью уменьшения подсказок
- это особая проблема шахмат.

Пример 2. Некоторые шахматисты устраивают косвенное психологическое давление на своих противников с помощью особого вида воздействия - "экстрасенсорного". Так, например, во время борьбы противник может узнать, что среди болельщиков сидит сильный экстрасенс, который отрицательно воздействует на него. Психологически неустойчивый шахматист пострадает не от воздействия экстрасенса, а от информации о воздействии. Во многом успех подобного рода приемов зависит от способности шахматиста и его команды воздействовать на подсознание противника.

МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ

1. Изоляция от заблуждающей информации.

2. Эффективная работа шахматного психолога, направленная на усиление психологической устойчивости спортсмена.

2.20.3. ЭЛЕМЕНТЫ ЗАБЛУЖДЕНИЯ В ДРУГИХ ВИДАХ СПОРТА

В других видах спорта приемы аналогичны приведенным выше. Поэтому приведем лишь некоторые приемы, имеющие место непосредственно в спортивной технике.

БОКС. Обманные движения:

а) Головой.

б) Корпусом.

в) Руками.

г) Ногами.

д) Комбинация обманных движений.

е) Другие.

ФУТБОЛ И БАСКЕТБОЛ.:

а) Обманные пассы.

б) Обманные пробежки и перебежки.

в) Обманные движения при ведении мяча и обвода противника: корпусом, головой, ногами и др. (Например, флирт) .

г) Обманные движения при нанесении удара по воротам противника.

д) Обманные движения при угловом ударе, броске мяча руками.

е) Обманные игровые комбинации: завлечения, отвлечения, привлечения и пр.

2.20.4. НЕЧЕСТНЫЕ И ГРУБЫЕ ПРИЕМЫ

1. Применение фармпрепаратов (например, анаболиков), способствующих повышению выносливости. (Проверяются допинг-контролем.)

2. Использование более усовершенствованных предметов спортинвентаря: лыжи из особого пластика и особые мази для них, облегченные коньки, клюшки, спортивные комбинезоны из особого материала и т.п.

3. Отравление соперников. Это делается различными изощренными способами, которые при расследовании трудно определить.

4. Грубые психологические и психические удары.

5. Физические травмы.

6. Наилучшее время старта, связанное с метеоусловиями и перепадами давления и т.п.

7. Подсудейство. Например, в боксе можно подсудить, т.е. незаслуженно присвоить победу.

8. Вредительство, направленное против здоровья спортсмена, а также его спортивные реквизиты.

9. Другие приемы, ставящие спортсменов в неравные условия.

10. ГРУБЫЕ ПРИЕМЫ, направленные на выведение противника из спортивного состязания.

11. Подкуп. (Например, вратаря, чтобы он пропускал голы.)

2.21. ВЫДАЮЩИЕСЯ ОБМАНЩИКИ

(МИРОВЫЕ ИМЕНА)

2.21.1. Калиостро (Джузеппе Бальзамо) - родился в 1743 году в Палермо, на острове Сицилия. Его уже с юности привлекали легкие способы добывания денег. Именно за это он и был выгнан из монастыря, в котором получал образование. Далее он занимался подделкой и торговлей фальшивыми театральными билетами, подделкой завещания и, наконец, ограблением

золотых дел мастер Мурано, которому Калиостро обещал вырыть богатейший клад. Калиостро скрывался под различными именами, добывая средства к существованию шулерством, и таким образом научился манипуляции. Он подделывал векселя, торговал фальшивыми лечебными снадобьями. Порой с помощью различных трюков Бальзамо выманивал у зрителей довольно крупные суммы.

Известность его росла быстро. О Калиостро писали все газеты мира. Великий Гете написал о нем роман "Великий Кофта".

Граф Калиостро устраивал многотысячные "магические" сеансы, "лечил" больных и торговал элексиром. Он за несколько месяцев одурачил высшее общество Италии и Франции своими "магическими сеансами", убедив их стать членами "Египетской ложи", забрал у них вступительные взносы и уехал в Лондон. Его поддерживали многие власти Европы, поэтому Калиостро трудно было привлечь к уголовной ответственности.

Благодаря своим обманным действиям великий авантюрист прошлого сколотил гигантское состояние.

2.21.2. Григорий Распутин (Новых) - родился в 1872 году в Тобольской губернии. До некоторого времени был обыкновенным крестьянином. Благодаря своим способностям обманывать людей и хитрости дорос до фаворита царя Николая II и его жены Александры Федоровны. В качестве "провидца" и "исцелителя" приобрел неограниченное влияние на царя, царицу и их окружение. Вмешивался в государственные дела. В 1916 году был убит монархистами. (Подробно о жизни Г.Распутина читайте в книге В.Пикуля "У последней черты".)

2.21.3. Ури Геллер - родился в 1946 году в Тель-Авиве. Ури Геллера можно, пожалуй, назвать самым великим обманщиком (трюкачом) современности. Умудрился за счет обмана зрителей, ученых и мировой общественности создать имидж человека, который может взглядом сгибать металлические предметы (например, ложки). На Западе о разоблачении его трюков написано несколько книг (Дж.Рэнди "Шарлатанство Ури Геллера" и др.)

Для того, чтобы создать иллюзию сгибания металлической ложки, Геллер как фокусник-манипулятор, применял специальные маленькие щипцы, которые пальмировал в ладони (см. Пальмировка). Благодаря ловкости рук он умело применял щипцы для сгибания ложки, и она постепенно на глазах у зрителей гнулась (Это же талант!!).

Ури Геллер так же, как и Калиостро, оказывал большое влияние на власти, ведущих политиков, банкиров и бизнесменов. Благодаря организации показательных выступлений и умелому взаимодействию с состоятельными людьми сколотил многомиллионное состояние на Западе, имеет собственный гигантский дом-дворец в Беркшире.

Ури Геллер - человек, обладающий хорошей интуицией, благодаря которой ему удавалось угадывать невидимое.

Геллер в прошлом, удовлетворяя свое тщеславие и мечтая стать телевизионной звездой, снимался в рекламных роликах о парфюмерных изделиях. Стал настоящей звездой благодаря авантюре со сгибанием металлических предметов.

*   *   *

Читатель знаком с современными авантюристами, строящими гигантские финансовые пирамиды, исцеляющие по телевидению и т.п. История покажет, достойны ли они стать в один ряд с великим Калиостро.

ГЛАВА 3

ДОБРОДЕТЕЛЬНЫЙ БЛЕФ

* * *

ВМЕСТО ЭПИГРАФА

В юности я прочитал рассказ О.Генри "Последний листок" о больной, умирающей девочке, которая смотрела в окно и наблюдала за тем, как с дерева падают листья. Она загадала себе, что умрет тогда, когда с дерева упадет последний листочек. Шло время, но последний листочек, к счастью, не падал и ... благодаря этому она выздоровела!..

Позднее девочка узнала, что это дерево не настоящее, а нарисованное на холсте, который был натянут на оконную раму.

(от автора)

3.1. ТИПЫ ДОБРОДЕТЕЛЬНОГО ОБМАНА

В этой главе речь пойдет об обмане, который совершается из благих побуждений. Добродетельный блеф выражает такие интересы человека, которые совместимы с общечеловеческими ценностями.

Добродетельный блеф организуется тогда, когда он в интересах самого обманываемого.

Можно выделить несколько основных типов добродетельного обмана:

1. Ложное сообщение врача, которое укрепляет веру больного в свое выздоровление.Этот блеф организуется в рамках психотерапии. (см.ниже "Оздоровление заблуждением".)

2. Обман врага во время боевых действий и т.п.

3. Обман как показатель культуры и положительного в личности (например, человек совершил благородный поступок и предпочитает остаться неузнанным).

4. Умолчание - как добродетельный обман (сообщение о горе, смерти и т.п.).

5. Обман как метод воспитания или решения семейных проблем.

6. Другие.

3.2. ВВЕДЕНИЕ В МАНИПУЛЯЦИОННУЮ ПСИХОТЕРАПИЮ (МП)

Основателем манипуляционной психотерапии является автор книги Рамиль

Гарифуллин. Некоторые психотерапевты могут упрекнуть автора в том, что разглашаются врачебные тайны святой лжи, и это может нанести якобы вред здоровью многим больным и вообще лишит врачей одного из орудий труда. Практика показывает, что это не так.

Во-первых, пациент, который нуждается в лечении методом психотерапии и вообще в лечении "обманываться рад". Иными словами, у него существует внутренняя подсознательная установка на некритичное восприятие иллюзий и заблуждений, формируемых психотерапевтом. Он сам подсознательно тешит себя иллюзиями. Это защитная реакция.

Во-вторых, психотерапевт, проводящий манипуляционную психотерапию, не должен ее проводить в примитивной форме. Заблуждение должно быть убедительным и даже логически построенным, так что пациент ни в коем случае не поймет, что его вводят в заблуждение.

В-третьих, очень сложно пациенту знать, где и когда его вводят в заблуждение, так как психотерапевт больше времени уделяет истинной картине, в которой нет элементов заблуждения. Иными словами, трудно на фоне истины обнаружить элементы заблуждения. К тому же, этому способствует подсознательное желание пациента заблуждаться.

В-четвертых, в некоторых случаях одним из этапов манипуляционной психотерапии (МП) может стать этап разоблачения заблуждений и иллюзий.
Но это ни в коем случае не лишает пациента результатов терапии, так как проблема уже разрешена (только в этом случае возможно разоблачение). Во всяком случае, в этом нас убедила практика.

Таким образом, умение оздоравливать пациента под действием искусственного введения его в заблуждение - это мудрость и искусство психотерапевта. А сам факт заблуждения, даже если о нем догадывается больной, в силу четырех выше приведенных причин не может уменьшить лечебного эффекта. Поэтому методом манипуляционной психотерапии необходимо пользоваться аккуратно и с учетом того, что изложено в данной работе.

Перед тем как применять методы манипуляционной психотерапии, терапевт должен провести анализ пациента и убедиться в том, что для него эффективным будет именно этот метод. Анализ идет без применения методов заблуждения.

Убедившись в том, что пациент подсознательно склонен к некритичному восприятию иллюзий и заблуждений, можно приступить к организации иллюзий: психологических (методы психотерапии с элементами МП) или физиологических (шанжировки). Этот этап идет относительно дольше в силу того, что психотерапевт должен почувствовать эффект привязки и убедиться в том, что иллюзии начали давать лечебный эффект. Психотерапевт должен достичь максимального положительного результата и лишь затем приступить к этапу постепенного снятия иллюзий, убеждаясь при этом, что положительный

эффект не уменьшается. Если эффект по мере снятия иллюзий быстро падает, необходимо прекратить процесс уменьшения иллюзий и продолжить ранний этап. Снятие иллюзий протекает только в том случае, если достигнут положительный эффект, и процесс снятия иллюзий не лишает пациента результатов лечения.

В некоторых случаях заключительным этапом является этап разоблачения заблуждений и иллюзий. К нему необходимо подходить осторожно. Лучше всего, если пациент сам разоблачает себя перед психотерапевтом. Показателем того, что разоблачение прошло эффективно, является ироничное восприятие разоблачения. Если имеет место разоблачение шанжировок (физиологических иллюзий), то этот этап может завершиться обучением саморегуляции. Иными словами, пациент сам может организовать себе различные ощущения дальнейшего оздоровления. Разоблачение не рекомендуется в тех случаях, когда пациент может рассказать о манипуляциях психотерапевта другому пациенту, лишив его надежды на выздоровление.

Таким образом, процесс проведения манипуляционной психотерапии включает в себя следующие этапы и схематично это можно представить следующим образом:

Анализ без элементов заблуждения

Этап организации иллюзий

Этап эффекта и привязки

Этап снятия иллюзий

Этап разоблачения и саморегуляции

Если психотерапевт организует шанжировки (см. ниже):

Анализ

Организация шанжировки

Этап привязки и эффекта

Этап снятия шанжировки

Этап разоблачения шанжировки и саморегуляция

Шанжировка - это подмена и скрытие истинных причин оздоровления.
По мере увеличения эффекта от иллюзий, роль последних (иллюзий) уменьшается, и в конце концов наступает момент, когда иллюзии можно вообще убрать.

3.3. ЭЛЕМЕНТЫ МАНИПУЛЯЦИОННОЙ ПСИХОТЕРАПИИ И БЛЕФА В

ТРАДИЦИОННОЙ МЕДИЦИНЕ

Наиболее распространенным приемом МП в традиционных методах медицины является отвлекающий и располагающий к лечению разговор на посторонние темы.

3.3.1. ХИРУРГИЯ

Часто во время операции хирурги говорят о завершении ее, хотя операция только начинается или проходит самый болевой и ответственный момент. Установки, что все позади и операция завершена, успокаивают пациента. Но пациент убеждается, что завершение почему-то идет долго и болезненно. В любом случае при организации этого заблуждения операция протекает более спокойно и эффективно.

Важно убедить пациента, что операция безопасна. Для этого могут быть применены многие элементы МП (например, психохирургия и др., см.п.п. 3.10.2.). Кроме того, применяется специальное шанжировочное зеркало (см.п.п. 3.4.2.).

3.3.2. СТОМАТОЛОГИЯ

Приемы применяются те же, что и в хирургии. Некоторые пациенты начинают сильно беспокоиться при виде инструментов стоматолога (напр., клещей для удаления зубов). Поэтому мастерством манипуляции является умение стоматолога не показывать своих инструментов пациенту. Для этого голова пациента располагается таким образом, чтобы ему трудно было увидеть содержимое рук стоматолога. В некоторых случаях врач просто просит закрыть глаза и подменяет маленькие щипцы на большие или "менее страшный" инструмент на "более". Это есть один из элементов МП
- шанжировка предметом (см. п.п.3.10.3.).

3.3.3. ФИЗИОТЕРАПИЯ

Многие внушаемые пациенты ходят на прогревание (УВЧ), хотя тоже самое прогревание может создать сам организм этих больных. Для этого врач для начала в течении нескольких сеансов включает прибор, как положено. Но на определенном этапе включается тумблер прибора, в то время как сам прибор должен быть отключенным от сети. Если пациент внушаем, то он будет чувствовать то же самое, что и при включенном приборе.

3.3.4. ФАРМТЕРАПИЯ

Основным элементом МП в фармтерапии является плацеботерапия, то есть применение "лекарств", которые никак не воздействуя, имеют внушительный вид и соответствующие формы.

Автор приводит элементы МП лишь в некоторых областях медицины.

Очевидно, что вышеизложенные приемы являются лишь маленькой частью из того, что действительно применяется врачами для искусственного заблуждения пациентов в различных областях медицинской практики.

3.3.5. В ПРОЦЕДУРНОМ КАБИНЕТЕ

Шанжировка маленького шприца на большой.

МАНИПУЛЯЦИОННАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ ИЛИ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕМ

Развитие психотерапии происходит благодаря противоборству рациональных и иррациональных ее направлений. Среди теоретиков психологии всегда было стремление к абсолютизации психотерапии, ее универсализации с целью создания единой системы. Это хорошее стремление, но бесперспективное. Так же как процесс познания человека бесконечен, так и в психотерапии будут обнаруживаться все новые направления, которые по мере их развития будут переходить из ряда иррациональных в рациональные методы психотерапии. Кроме того, своя психотерапия требуется каждому месту и времени.

На наш взгляд, в современной психотерапии можно выделить несколько общих направлений. Первое направление - личностно-ориентированная терапия. Это направление основное внимание уделяет таким личностным особенностям, как система ощущений, самооценка и тенденция к самоактуализации. Это объясняющая терапия. Пациент в процессе терапии осознает причины своих конфликтов, ретроспективно оценивает свои реакции и реконструирует свою деятельность. Сюда входят психоанализ, гештальттерапия, нейро-лингвистическое программирование и другие.

Второе направление - это методики поведенческой (бихейвиоральной) психотерапии. Они базируются на представлении о неадекватных поведенческих стереотипах, возникающих вслед за психотравмирующей ситуацией, которые и предлагается изменить с помощью психологического тренинга. Одним из основных разделов этого направления являются методики групповой психотерапии: групповая дискуссия, психодрама, проективные методики и другие.

Третье направление - это суггестия, косвенная и прямая, которая может иметь разную форму - от гипнотического внушения до внушения в бодрственном состоянии и самовнушения. Сюда входят гипнотерапия, внушение и самовнушение, аутогенная тренировка, метод обратной биологической связи. В этом случае пациенту объясняют или не объясняют истинное действие такой психотерапии, и он здесь занимает пассивную позицию, в отличие от вышеприведенных направлений.

Существуют методики, такие как позитивная психотерапия и другие, которые,

видимо, больше относятся к первому или второму из вышеприведенных направлений, но ни коем образом не претендуют на то, чтобы их можно было выделить в отдельное (общее) направление психотерапии.

Необходимо отметить, что все вышеприведенные направления где-то пересекаются и дополняют друг друга, и тем не менее это позволяет выделить их в отдельные направления психотерапии.

И наконец, четвертое выдвигаемое в данной работе направление - это манипуляционная психотерапия, которая, образно выражаясь, является цементирующим звеном между вышеприведенными направлениями. Поэтому ее приемы используются другими направлениями психотерапии. Базой этого направления выступает мистическая, иллюзорная, мифическая интерпретация действительности, осознанное и неосознанное введение в заблуждение пациента, которое основано на глубоких знаниях из различных наук. Нами установлено, что часто невротики нуждаются именно в таком иррациональном подходе. Это объясяется тем, что часто причиной заболевания является иррациональный и неосознаваемый фактор (психотравма), являющийся, образно говоря, "клином",
который можно выбить только таким же "клином". Если причина
заболевания, по словам пациента, имеет мистическую окраску, иногда полезно бывает надеть мистическую маску самому психотерапевту. Целесообразность такого подхода оправдывается и тем, что больному необходима срочная помощь, когда на рассуждения нет времени. Хотя после такой срочной помощи возможно дополнительное применение рациональных и традиционных методов. Психотерапевт в этом случае как бы начинает играть ту же мелодию, что и больной, но завершают они эту мелодию вместе под дирижированием психотерапевта. Но это лишь одна из сторон этого направления. Таким образом, психотерапевт, используя приемы манипуляционной психотерапии, осознанно вводит в заблуждение пациента.

Основной предпосылкой для создания манипуляционной психотерапии явилось длительное исследование деятельности колдунов, магов, знахарей, экстрасенсов и т.п., которые, как показали наблюдения, в некоторых случаях вводили в заблуждение своих клиентов как неосознанно, веря в свои сверхвозможности, так и осознанно.

Так, например, встречались экстрасенсы-импровизаторы, которые делали все что угодно, достигая при этом эффекта.

В данной работе впервые систематизированы манипуляционные приемы психотерапии, и таким образом выдвигается новое направление - манипуляционная психотерапия. Особое место в манипуляционной психотерапии занимают иллюзии как способ осознанного введения в заблуждение пациента (психотерапевта). В связи с этим в работе впервые приведена классификация иллюзии с точки зрения применения их в

психотерапии.

Существуют возражения против того, что манипуляционная психотерапия не новое направление, а лишь разновидность условно-рефлекторной терапии (УРТ). В действительности УРТ есть часть манипуляционной психотерапии. Иными словами, манипуляционная психотерапия шире УРТ. Манипуляционная терапия (МП) содержит в себе различные приемы заблуждения пациента, в том числе и УРТ. В системе МП УРТ является лишь разновидностью шанжировки (см. ниже терапию шанжировок).

В настоящее время в научно-психологической литературе хорошо представлены работы, посвященные играм в психотерапии. Манипуляционная психотерапия - это тоже психотерапия игр. Однако главное отличие этой игры в том, что она односторонняя и ведется только психотерапевтом. Пациент не должен знать, что с ним идет игра (манипуляция).

По меткому выражению одного из психологов, в настоящее время существуют десятки, а то и сотни методик, которые не столько отличаются оригинальностью, сколько являются "мечтой каждого честолюбивого психотерапевта внести свой вклад в историю психотерапии". С другой стороны, нет ни одной психологической теории и соответствующего направления и метода психотерапии, однозначно бы говоривших о психологии человека. Анализ показывает, что всегда одной хорошей теории противостоит другая хорошая антитеория. Все взгляды на мир хороши, если они хотя бы в некоторых случаях описывают, прогнозируют события, не говоря уже о разрешении проблем человека. Автор уверен, что манипуляционная психотерапия - это направление, которое необходимо выделить в общей психотерапии, и надеется, что оно получит дальнейшее развитие и будет хорошо воспринято психотерапевтами.

Современная психотерапия базируется на трех принципах: принципе удовольствия, принципе могущества и принципе смысла. Иными словами, человеком движет удовольствие, познание и смысл. Внедряясь в эти структуры личности, психотерапевт в большей или меньшей мере достигает лечебного эффекта. На наш взгляд, можно выделить еще один принцип и соответственно ему метод психотерапии. Это принцип иллюзий и заблуждений. Нас могут упрекнуть в том, что здесь особой новизны нет, так как анализом защиты (иллюзиями и т.п.) занимается психоанализ. В действительности речь идет об иллюзиях, заблуждениях, обмане и самообмане не только как системе защиты пациента, но и как искусственном методе воздействия психотерапевта на пациента. В этом случае иллюзии и заблуждения искусственно создаются психотерапевтом. Использование этого метода эффективно потому, что в человеке заложена жажда обманываться. Поэтому корни этого метода в конце концов упираются в систему защиты: иллюзии, самообман и т.п. Умелое использование этой реакции человека на внешнюю среду с применением искусственных методов заблуждения, а впоследствии их разоблачение, и

составляет суть метода психотерапии, основанной на принципах искусственно-созданных иллюзий. Это направление в данной книге получило название манипуляционной психотерапии. Она основана на принципах манипуляционной психологии (см. выше).

Схематически место манипуляционной психотерапии в системе традиционной психотерапии можно изобразить следующим образом:

МАНИПУЛЯЦИОННАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ. ВВЕДЕНИЕ

Групповая психотерапия

Трансактный анализ

НЛП

Гештальт. и др. терапия...

Рациональная психотерапия

ГИПНОЗ

ВНУШЕНИЕ

САМОВНУШЕНИЕ

и др.

ПСИХОАНАЛИЗ

Принцип удовольствия

Принцип могущества

Принцип смысла

Принципы манипуляционной психологии: иллюзий и заблуждений, шанжировки, пальмировки, пассировки

3.4. ВНЕШНЯЯ ШАНЖИРОВКА

3.4.1. ВНЕШНЯЯ ВИЗУАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ.

Внешней эта шанжировка названа условно, так как она связана с работой не внутренних органов (см. ниже), а внешних, в данном случае глаз. Следовательно, этот манипуляционный прием применим при коррекции глаз.

Для этого метода необходим зрительный объект, характеристики которого (яркость, четкость, контрастность, размеры, цвет и др.) могут регулироваться

психотерапевтом. Пациенту создается иллюзия того, что зрительный объект после лечебного сеанса стал четче, ярче и т.п. О том, что характеристики зрительного объекта регулируются психотерапевтом и истинного улучшения возможно нет, пациент знать не должен. Все "улучшения" в зрительном восприятии объекта пациент должен приписывать своим глазам, что поможет ему в дальнейшем достичь истинного улучшения зрения.

В качестве зрительного объекта с "плавающими" характеристиками может быть использована традиционная таблица для определения остроты зрения, отснятая на слайд и показанная через диапроектор. Четкость, размеры, яркость, цвет букв регулируются изменением положения диапроектора и его объектива, напряжения, подаваемого на лампу накаливания и светофильтрами.
Пациент не должен догадываться о существовании диапроектора и необыкновенности таблицы.

Очевидно, что изменение характеристик зрительного объекта должно проводиться в разумных пределах, таких, чтобы пациент не мог обнаружить шанжировку (подмену). Так, например, часто приходится в целях создания иллюзии улучшения зрения (яркости) предмета увеличивать лишь общее освещение. В этом случае в качестве зрительного объекта может выступать любой предмет. Организация этой методики во многом зависит от изобретательности психотерапевта.

Перед сеансом пациенту дают возможность почувствовать исходную остроту зрения. Далее проводится сеанс лечебного внушения (в бодрственном или гипнотическом состоянии) с установкой на улучшение зрения. В это время глаза пациента должны быть закрытыми. После этого по команде психотерапевта пациент открывает глаза и смотрит на зрительный объект. Психотерапевт дает почувствовать пациенту как его зрение постепенно "улучшается" - увеличивается четкость, яркость зрительного объекта.
Так например, если перед сеансом пациент видел одну строчку, психотерапевт, немного увеличивая размеры и яркость букв, позволяет ему увидеть две строчки. Таким образом, проводя эту процедуру сеанс за сеансом, создается психологический сдвиг и закрепляется установка на улучшение зрения. Психотерапевт не должен забывать о возвращении к исходному состоянию диапроектора, проверяя истинное улучшение зрения. Эта методика аналогична процессу постепенного раскачивания от исходного состояния до нового с лучшим зрительным восприятием. Варьируя все возможные характеристики зрительного объекта, психотерапевт ведет поиск лучшего зрительного восприятия.

Приведем некоторые визуальные характеристики, которые можно изменять: яркость, размер, цвет, насыщенность, контраст, плотность, перспектива, передний фон, задний фон, живость, контекст, оттенок или цветовой баланс, формы, расщепленность экрана, локализованность, симметрия. В связи с этим необходимо отметить, что в качестве зрительного объекта могут выступать не

только буквы, но и другие объекты (картины, предметы и т.д.), отснятые на слайд. Такая необходимость возникает при лечении детей, не знающих букв.

Во многом успех этого метода, который можно назвать игрой психотерапевта с пациентом, зависит от таланта целителя и суггестивности пациента. Желательно, чтобы пульт управления диапроектором был дистанционным и находился в кармане психотерапевта.

3.4.2. ВНЕШНЯЯ ВИЗУАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ ОЗДОРОВЛЕНИИ ДРУГИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ.

Внешнюю визуальную шанжировку можно проводить не только при лечении зрения, но и парезов, параличей и других нервных заболеваний. При этом применяется оптическая система зеркал, получившая название зеркал Гарифуллина.

Внешний эффект.

Больной с левой парализованной рукой помещается в специальный шкаф, который имеет лишь одну боковую стенку и отверстие для головы на верхней стенке так, что он свободно может двигать своими руками, но при этом не видя рук, так как верхняя стенка закрывает поле зрения. Больной может видеть свои руки лишь в зеркале, которое находится рядом с ним. Руки больной может поднимать лишь до уровне плеч, так как выше мешает верхняя стенка шкафа.

Психотерапевт в начале сеанса просит пациента, чтобы тот начал симметрично поднимать руки. К своему удивлению пациент обнаруживает, что обе руки поднимаются симметрично друг другу, хотя левая рука была только что парализованной. Это вселяет в него уверенность. Происходит психологический сдвиг, который может разрушить информационную доминанту, вызвавшую паралич руки.

В действительности с помощью системы специальных зеркал пациент видит в зеркале вместо левой парализованной правую здоровую, но отраженную руку, так что она кажется пациенту левой, и создается иллюзия здоровой руки.

Такую шанжировку необходимо проводить постепенно, не давая пациенту поднимать руки сразу высоко. При постепенном проведении сеанса вероятность уменьшения информационной доминанты увеличивается.

По мере того, как левая рука пациента в действительности начинает подниматься, положение зеркал изменяется так, что пациент начинает видеть истинное положение рук, то есть происходит шанжировка (подмена). Например, если психотерапевт обнаружил, что левая рука пациента поднимается на два сантиметра, то он просит больного, чтобы тот поднял обе

руки также на два сантиметра,предварительно убрав систему зеркал, так что пациент видит истинный эффект лечения.

Внешняя визуальная шанжировка может применяться при лечении нервных и психических заболеваний. Так например, с целью уменьшения галлюциноидных симптомов применяется голлографический проектор.

Внешний эффект.

Пациент видит объемное голлографическое изображение, хотя психотерапевт говорит, что это галлюцинация. Для большего доказательства психотерапевт проводит рукой в том месте, где больной видит объект. Суть лечения заключается в выработке условного рефлекса, позволяющего пациенту самому избавляться от галлюцинаций. В начале лечения пациенту вселяют уверенность, что это возможно, проводя манипуляцию с голлографическим диапроектором, уменьшая яркость, контрастность изображения вплоть до его исчезновения. Постепенно пациент обучается сам ликвидировать свои галлюцинации.

3.4.3. ВНЕШНЯЯ АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ КОРРЕКЦИИ СЛУХОВОГО ВОСПРИЯТИЯ.

Этот прием аналогичен вышеприведенному и применяется при коррекции слабого (плохого) слухового восприятия. После проведения лечебного внушения с установкой на улучшение слышимости проводится слуховая шанжировка. В этом случае регулируются все возможные параметры звука, исходящего из динамика. Пациенту создается иллюзия того, что его слуховое восприятие улучшилось. Параметры звука изменяются после соответствующих психотерапевтических манипуляций. Как и в случае коррекции зрения пациент не должен знать об изменении звука психотерапевтом (усилении громкости), думая и веря, что произошло улучшение слухового восприятия. По мере истинного улучшения параметры звука постепенно возвращаются к исходному уровню. В частности, громкость постепенно убавляется. "Раскачка" слухового восприятия идет аналогично коррекции зрения.

В начале сеансов пациенту дают возможность почувствовать исходное состояние слухового восприятия. Создавая иллюзию улучшения восприятия звуков, психотерапевт в каждом сеансе возвращается к исходному уровню (громкости), проверяя истинное изменение в слуховом восприятии. Особое внимание следует уделять следующим характеристикам звуков: амплитуде, частоте, модуляции, расстоянию, темпу, контрасту, ясности, непрерывности, моноаудиальности, стерео, локализованности. Эти параметры должны быть легко регулируемыми. Должен вестись амплитудный и частотный поиск наилучшего восприятия звуков. Часто приходится увеличивать амплитуду лишь некоторых частот из всего звукового спектра. В связи с этим для этой методики необходима соответствующая аппаратура. Желательно, чтобы пульт

управления был дистанционным и незаметным.

3.4.4. ВНЕШНЯЯ АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ ОЗДОРОВЛЕНИИ ВНУТРЕННИХ ОРГАНОВ.

Особое место в практике манипуляционной психотерапии занимает аудиальная шанжировка при лечении внутренних органов. Например, при наличии солевых камней в почках, аудиальная шанжировка в некоторых случаях помогает разломить эти камни и выдавить их из почек. Для этого психотерапевт держит левую руку над поверхностью тела в области почек, а кулаком правой руки бьет по ладони левой руки, вызывая звуковые щелчки. Эта процедура длится до тех пор, пока приступ, вызванный движением солевых камней, не прекратится. Такие манипуляции приходится проводить в течении месяца, и результаты бывают впечатляющими, так как идет измельчение и удаление этих камней. Пациент как бы подстраивает свою почку под эти щелчки, и почка как бы в резонанс начинает колебаться, динамируя и принимая ударную звуковую волну. Щелчки рукой вызывают у пациента психологический сдвиг. Этим способом можно лечить и другие внутренние органы. В случае заболевания других внутренних органов необходимо проявлять изобретательность, и тут могут быть полезными другие звуки: шелест, журчание, воздушный поток и т.д. Эти звуки могут исходить не только из рук, но и губ, ног и т.д. Для того, чтобы эти звуки было достаточно слышимы, можно применить усилитель.

Такие сеансы лучше проводить в темноте, чтобы пациент не разобрался в секретах и в то же время видел, что с ним делают.

Звуки, имитирующие процессы движения во внутренних органах, можно записать на магнитофон и в определенный момент сеанса воспроизводить, так что будет создаваться иллюзия того, что этот звук исходит из организма больного. Звуки эти должны быть необычными. Пациенту должно казаться, что этот звук исходит от него. Поэтому динамик магнитофона должен быть рядом с пациентом и в то же время невидимым.

3.4.5. АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ ЛЕЧЕНИИ ОТ ШУМА В ГОЛОВЕ

В этом случае сначала проводится совместно с пациентом поиск звуков, которые бы в точности были похожи на те, которые он "слышит" в голове. Затем больному воспроизводится этот звук, т.е. идет имитация шума в голове. Об этой имитации в начале процедуры пациент знает. На определенном этапе сеансов этот звук должен появиться, так что больному должно показаться, что этот звук в его голове. Далее, используя принципы условного рефлекса, создается иллюзия того, что по мере прохождения курса лечения громкость звука уменьшается. Таким образом, происходит психологический сдвиг, уменьшающий информационную доминанту, связанную с шумом в голове.

Этот курс имеет, на наш взгляд, следующие пять этапов:

1. Этап поиска звука, имитирующего шум в голове.

2. Этап увеличения громкости этого шума.

3. Этап модуляции (громкости) этого шума.

4. Этап сложения (интерференции) шума, идущего извне, и шума из головы. Вариация амплитуды и фазы этих колебаний.

5. Постепенное убавление внешнего шума, по мере убавления внутреннего.

3.4.6. ЗВУК И ПАТОЛОГИЧЕСКАЯ ЗОНА НА ТЕЛЕ

Внешний эффект.

Психотерапевт прикладывает клеммы своего прибора к различным участкам тела, рукам, ногам. Прибор излучает звук. Чем дольше и громче звучит этот звук, тем патологичнее зона, к которой прикасается клемма. Шанжировка будет заключаться в том, что звук, идущий из динамика прибора, будет регулироваться самим психотерапевтом и больному как бы в качестве "вещественного доказательства" его выздоровления будет слышится уменьшение громкости, а затем вообще исчезновение звука. Этот метод мы назвали методом озвученной обратной биологической связи. Следовательно, эту методику хорошо проводить в комплексе с биокоррекцией.

3.4.7. ВНЕШНЯЯ АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ ЗАИКАНИИ

В этом случае используются специальные наушники, обладающие одним замечательным свойством - благодаря им больной не слышит того, что он говорит в данный момент, а слышит лишь то, что уже сказал, но в откорректированном виде. В данном случае аудиальная шанжировка заключается в том, что пациенту создают слуховую иллюзию того, что он говорит без заикания.

Внешний эффект.

Пациенту дают прочесть какой либо текст в наушниках, работающих в обычном режиме, так что пациент слышит свою речь с заиканием. В это время его речь записывается на магнитную ленту. Во время перерыва на сеансе речь пациента корректируется, т.е. стираются те места, где было заикание. При продолжении сеанса пациенту вновь надевают наушники и дают повторить тот же текст. Больной вместо своей речи слышит откорректированную речь, но идущую в фазе с движением его губ. Мастерство психотерапевта заключается в умении регулировать воспроизведением записи так, чтобы не было рассогласования. Он слушает одновременно пациента и запись и старается,

чтобы между ними была полная корреляция. Если есть возможность, то этот процесс можно автоматизировать. Обычно во время сеанса наблюдается феномен опережающего восприятия, который заключается в том, что заиканию не дают родиться за счет иллюзии того, что слово уже произнесено и опережает заикание. Пациент лишь успевает почувствовать начало заикания, и развития заикания не происходит, так как оно как бы "проглатывается".

3.4.8. ВНЕШНЯЯ АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СЕАНСОВ ВНУШЕНИЯ В МАССОВОЙ АУДИТОРИИ.

Известно, что сеансы в массовых аудиториях имеют одно преимущество над индивидуальным внушением - в них имеет место психологическая индукция или эффект заражения. Так например, во время установок психотерапевта на смех, плач и другие эмоциональные проявления больных часто происходит цепная реакция. Достаточно порой одному пациенту или небольшой группе очень выразительно и сильно засмеяться, как его подхватывает вся аудитория, и смех растет лавинообразно.

А как поступать, если нет таких инициаторов? В этом случае может помочь аудиальная шанжировка. Для этого в нужное время включается магнитофонная запись очень выразительного смеха. При этом психотерапевт идет в аудиторию к больным и подносит выключенный микрофон к слабо смеющимся. Аудитории кажется, что виновником такого смеха является она сама. Для подобной шанжировки можно использовать различные эмоциональные проявления.

Помните, что разные звуки вызывают разные ощущения. Поищите эти звуки: скрежет, журчание, свист, бульканье, сердцебиение.

3.4.9. АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА И ПСИХОДЕЛИКИ.

При проведении аудиальной шанжировки возможно применение психоделических фармпрепаратов, вызывающих слуховые иллюзии и сверхчувствительность к звукам. Этот прием может применяться при лечении глухоты методом шанжировки.

3.5. ВНЕШНЯЯ КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ ШАНЖИРОВКА

Кинестетическая шанжировка более универсальна, так как кинестетические ощущения включают в себя тактильные ощущения кожи, мускульные ощущения, внутренние чувствования в груди, желудке и других органах. Поэтому эта шанжировка применима при лечении нервных заболеваний, болезней внутренних органов, кожных заболеваний, облысения, головных болей и др., а также может быть использована при обучении самоуправляемой

психорегуляции. (Установка: "Руки,ноги,тело,спина теплые или холодные").

Во время сеансов лечебного внушения и аутотренинга, значительная часть пациентов не способна вызывать в себе ощущения теплоты, тяжести или легкости и т.д. и не чувствуют установок так необходимых для лечения. Кинестетическая шанжировка может дать толчок для того, чтобы почувствовать эти ощущения. В начале этому способствует шанжировка, но в дальнейшем пациент начинает испытывать кинестетические ощущения и без нее, при этом не подозревая, что именно шанжировка помогла ему в этом.
О последнем пациент не должен знать.

Данный подраздел посвящен внешней кинестетической шанжировке. Внешней эта шанжировка названа условно, так как она связана с внешними или поверхностными кожными ощущениями: теплотой, холодом, зудом, щекоткой и другими. Вызывание этих ощущений очень важно. Так например, ощущение теплоты на поверхности кожи необходимо для последующего за ним более глубинного ощущения теплоты в руках, ногах, в организме, так как часто во время лечения ощущение боли заменяется ощущением теплоты или холода. Вызывание ощущения щекотки и зуда на коже головы применяется при лечении облысения. О важности кинестетических ощущений на поверхности кожи можно привести много примеров.

Для проведения шанжировки на вызывание теплоты или холода необходимо специально оборудованное кресло, которое с помощью труб соединяется с воздушной системой нагревания и охлаждения. Иными словами происходит внутренний продув всего кресла (ложа, подлокотников, спинки). Скорость подачи и температура воздуха регулируется единым пультом управления.
Обо всем этом пациент не должен даже догадываться. В связи с этим система охлаждения должна располагаться в другой комнате, подача воздуха должна осуществляться тихо и без звуков. Кресло должно быть смонтировано таким образом, чтобы в нем можно было избирательно нагревать его спинку, ложе или подлокотники, открывая с помощью дистанционного пульта управления соответствующую заслонку внутри кресла. Успех организации такого кресла зависит от изобретательности не только его производителя, но и психотерапевта. Так, для вызывания "эффекта тепловых волн", разливающихся по спине, рукам, ногам пациента, необходима специальная электрическая система. Пульт управления должен быть дистанционным, а размеры его таковыми, чтобы он мог поместиться в кармане. Система должна быть гибкой и динамичной, так как должна успевать за установками психотерапевта и быть максимально приближена к естественным ощущениям тепла и холода.

Может возникнуть вопрос о том, как вызвать подобные ощущения на голове, лице, на лбу. Так например, часто приходится давать установку: "Лоб приятно холодеет". Конечно, если спинка кресла достаточно высокая, то затылочная часть головы обдуваема. Сложнее обстоит дело с лицевой и лобовой частями головы. Но и в этом случае некоторым психотерапевтам удавалось такое

обдувание либо за счет карманного вентилятора, либо обыкновенного обдувания с применением собственного дыхания. Конечно, это требует особого искусства. Кроме этого, вызывать теплоту можно с помощью бесконтактного массажа руками. Но об этом поговорим ниже.

Особое место в кинестетической шанжировке занимают приемы на вызывание ощущений зуда и щекотки на поверхности кожи головы, рук, ног, всего тела, которые часто применяются при различных заболеваниях. Так например, при лечении облысения (алопеции) вызывают зуд на голове, с установкой "Ваши волосы чешутся так, как будто вы их давно не мыли".
Зуд на ногах, руках вызывают при различных ревматических, сосудистых заболеваниях, болезнях суставов и т.п.

Техническое исполнение этого приема намного проще, но требует большей аккуратности и внимательности при его исполнении. Зуд и щекотание на голове вызывается обыкновенным опусканием на голову больного механического раздражителя: нитку, пушок, перо, насекомого и т.д.
Этот механический раздражитель удобнее расположить над пациентом, например, на люстре, бра или другом, ничем не вызывающим подозрения предмете интерьера. В нужное время с помощью системы блоков и невидимых нитей механический раздражитель опускается на раздражаемую часть тела.

Часто этот прием выполняется с помощью подсадки (во время групповых сеансов). Иными словами, раздражение вызывает "больной" сосед по креслу, держа в своих руках раздражитель. Но об этом читайте ниже.

Кроме того, возможно применение специальных мазей, которыми перед сеансом смазывается кожа рук, ног, головы, тела в зависимости от заболевания. Действие этих мазей имеет одну особенность - они вызывают различные ощущения (теплоту, зуд, холод и т.д.) лишь через определенное время, которое зависит либо от состава мази, либо от внешнего воздействия, которое приводит к тому, что мазь начинает взаимодействовать с кожей. В первом случае психотерапевт должен знать, через какое время давать установку на те или иные ощущения, что и будет способствовать психологическому сдвигу. По мере усиления эффекта (теплоты, холода, зуда и т.п.) концентрация мази должна уменьшаться, так что в конечном итоге сеанс должен проводиться без мази, а пациент при этом будет чувствовать те же ощущения, которые были при смазывании. Во втором случае используются мази, действие которых начинается только при определенном физическом воздействии (температуры, влажности, ветра, электромагнитного излучения и т.д.). Эффективность этой мази регулируется ее концентрацией, а также величиной физического воздействия.

Приведенные шанжировки эффективны при лечении глазных заболеваний (для вызывания во время сеанса ощущения холода, теплоты, зуда в веках при установке: "Ваши глаза чешутся.").

Для вызывания зуда, ощущения щекотки в ногах, руках, теле, голове можно использовать спецодежду. (Такая практика возможна при амбулаторном лечении). Ткань этой одежды устроена таким образом, что под действием электромагнитных сил шерстинки ее поверхности из горизонтального положения переходят в вертикальное, так что вызывают щекотку или зуд. Так например, при лечении от облысения (алопеции) надевается алопеционная шапка. Принцип работы такой спецодежды несложен. Спецодежда может быть устроена таким образом, что по мере необходимости возможна избирательная подача напряжения на те или иные участки тела, что, в свою очередь, будет зависеть от подаваемой психотерапевтом установки на зуд.

Значительно сложнее в техническом исполнении обстоят дела с внешней кинестетической шанжировкой на вызывание ощущений тяжести и легкости. В этом случае применяется иллюзионная и манипуляционная система, которую многие могли испытать в парках отдыха в развлекательных целях. При этой шанжировке создается иллюзия вращения окружающей обстановки. Это вращение может быть в различных плоскостях: вертикальной, горизонтальной и других. Кроме этого, возможна иллюзия поступательного движения вверх, вниз, в горизонтальной плоскости и комбинация этих движений. Такая иллюзионная киноустановка чем-то напоминает систему, применяемую в планетариях, и требует специально оборудованного кабинета. В зависимости от типа и скорости движения возникают ощущения тяжести и легкости различной величины. Так например, вращение в вертикальной плоскости вызывает тяжесть в теле, руках, ногах, и пациент сильнее прижимается к ложу кресла. В случае вращения в горизонтальной плоскости пациент прижимается к спинке кресла.

По мере обучения больного на вызывание тяжести скорость движения постепенно уменьшается до тех пор, пока больной эту тяжесть не научится чувствовать сам.

Создавать иллюзию тяжести и легкости можно с помощью электрических и магнитных полей. Так, если пол, на котором находится пациент, оборудовать электромагнитной системой и перед сеансом пациенту выдать специальные тапочки с металлической подкладкой, то эффект "прилипания" ног к полу или отталкивания вполне может создать иллюзию тяжести и легкости ног. "Тяжесть" и "легкость" будет зависеть от состояния полюсов магнита. Сила тяжести и легкости регулируется напряжением, подаваемым на электромагнит.

3.6. ВНЕШНЯЯ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА, СОЗДАВАЕМАЯ ПОДСАДКОЙ. ЭФФЕКТ ЗАТРАВКИ.

Шанжировки, описанные в подразделах 3.4. - 3.5., проводятся только психотерапевтом. В некоторых случаях шанжировка проходит эффективнее при участии помощника - котерапевта и, говоря в терминах манипуляционной психотерапии, подсадки, т.е. человека, имитирующего больного и сидящего в

группе с больными. Группа, очевидно, не должна даже догадываться, что среди присутствующих есть помощник психотерапевта.

С наибольшим эффектом шанжировка с применением подсадки протекает при лечении алкоголизма. Если подсадка при установке: "Водка, вам противен ее запах, вас тошнит" начинает имитировать тошноту, то через некоторое время ощущение действительной тошноты появляется у других членов группы. Алкоголиков начинает тошнить. Происходит процесс психологической индукции или заражения, что в дальнейшем может способствовать отвращению к выпивке алкоголя. Подсадка выступает в роли затравки или инициатора.

При лечении других заболеваний методом психотерапии подсадка в убедительной форме сообщает группе больных о положительных результатах лечения. Все это выслушивают другие члены группы, и это вселяет в них уверенность и надежду на выздоровление.

Подсадка может быть использована при внешней кинестетической шанжировке (см. 3.5.). В этом случае подсадка может помочь своему соседу по креслу ощутить зуд, теплоту и т.п. При лечении алкоголизма при установке "Вам противен запах водки" подсадка подносит водку к носу пациента. Все это делается аккуратно, так, чтобы у пациентов не было даже малейшего подозрения. Так например, подсадка может провести бесконтактный массаж больному для вызывания теплоты в теле, руках, ногах.

Эти манипуляционные приемы во многом заимствованы из сеансов спиритизма, где всегда присутствуют "свои люди", которые для клиентов кажутся обыкновенными. Во время сеанса спиритизма выключается свет, и подсадка начинает проводить различные чудеса. Но самое интересное то, что в дальнейшем его помощь уже не нужна, клиенты сами начинают видеть и чувствовать сверхестественное: кто-то прикасается к их рукам. голове, и т.п.

Учитывая это, сеанс данной манипуляционной шанжировки лучше проводить в плохо освещенном помещении.

"Чудеса", создаваемые подсадкой, зависят не только от установок, которые дает психотерапевт во время сеанса, но и от самой подсадки.

Прием подсадки также применяется при установках психотерапевта, направленных на эмоциональную разрядку: смехотерапию и т.п. Подсадка начинает "смеяться", что приводит к тому, что начинает смеяться вся группа. "Кашляет", "чихает", "зевает", "мечется от зуда" подсадка - то же самое повторяют остальные члены группы.

При проведении сеансов внушения на больших аудиториях возможно применение большого числа подсадок, равномерно распределенных в аудитории, но руководимых одним из наиболее видимой и слышимой точки.

Этот способ ранее использовался для создания оваций при проведении партийных собраний. Подсадки тогда назывались квакерами.

Так, больная Н. после массового сеанса чихания почувствовала значительное улучшение слухового восприятия.

Значительных эффектов с помощью этой методики можно добиться при использовании такого физиологического акта, как зевание. Благодаря продолжительному зеванию нормализуется дыхание, работа сердца и другие функции.

3.7. ВНУТРЕННЯЯ ШАНЖИРОВКА

3.7.1. ВНУТРЕННЯЯ ВИЗУАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА. ОБРАТНАЯ ВИЗУАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ.

Представьте себе кабинет, в котором оборудован сверхчувствительный телевизор (или УЗИ). С помощью экрана этого прибора можно наблюдать не только за распределением тепловых полей в организме, но и за динамикой тепловых процессов, происходящих внутри него: ритмикой сердца, работой желудка, дыханием и другими процессами. Больному предоставлена возможность увидеть тепловое распределение в своем организме, проследить за динамикой процессов, происходящих в нем. Он видит себя как бы в особом "зеркале". Известно, что традиционное зеркало является предметом, благодаря которому человек оценивает себя, общается сам с собой, видит изменения в себе. Каковы же свойства данного "зеркала"? Некоторые, увидев динамику процессов, протекающих в организме, начинают переживать. У них повышается пульс, изменяется дыхание и т.д. Они в визуальной форме видят свое волнение и состояние, и это никак не скроешь. Затем пациент пытается за счет самовнушения самостоятельно изменить эту динамику. Обычно это ему не удается. Он понимает, что организмом управлять не просто. Но если на определенном этапе такого общения пациента с самим собой произвести шанжировку, т.е. подменить изображение на экране на другое (например, на такое, где наблюдается постепенное уменьшение сердцебиения, спокойное дыхание и т.п.), то большинство пациентов, видя это, успокаиваются так, что динамика процессов, протекающих в их организме, начинает подстраиваться под динамику, которая изображена на экране телевизора. О том, что это изображение не соответствует его организму, он не подозревает. С помощью такой шанжировки постепенно развивается восприимчивость пациента к установкам психотерапевта, а в дальнейшем способность к саморегуляции.

Вначале инициатива при проведении сеанса должна быть в руках психотерапевта. "Ваше сердце бьется спокойно, ритмично. Дыхание глубокое, ровное" - дает установку психотерапевт. Пациент смотрит на экран и старается выполнить данную установку. Если ему это не удается, психотерапевт производит шанжировку. Пациент видит, что "его сердце" стало биться

спокойнее. Это вселяет в него уверенность в своих силах, так что через некоторое время пациент действительно успокаивается.

Если в лечебном учреждении нет приборов для проведения этой шанжировки, возможно применение термоиндикаторных пленок или жидкокристаллических мазей. Известно, что термоиндикаторные пленки или жидкокристаллические мази обладают уникальным свойством - они чувствительны к малейшим перепадам (градиенту) температуры на поверхности тела. Изменение на десятые или сотые доли градуса достаточны, чтобы изменился цвет жидкокристаллического вещества на данном участке тела. Пациенту перед сеансом накладывается эта пленка или мазь на тело. Для того, чтобы увидеть тепловое распределение на поверхности своего тела, достаточно обыкновенного зеркала. Шанжировка в этом случае будет проводиться с применением элементов внешней кинестетической шанжировки (см. 3.5.)

Внутренняя визуальная шанжировка названа внутренней в связи с тем, что она проводится на внутренние органы пациента. Эту шанжировку можно проводить не только в тепловом диапазоне, но и в ультразвуковом радиодиапазоне (ЯМР-томография). В ультразвуковом диапазоне эффективно проходит шанжировка по удалению солевых камней из почек. В этом случае имеет место совмещение двух шанжировок: внешней аудиальной (см. 3.4.4.) и внутренней визуальной. Психотерапевт проводит над почкой больного серию щелчков и наблюдает за восприимчивостью организма по удалению желчекаменных образований. Пациент также видит, что протекает в его почках, и старается повлиять на этот процесс со своей стороны.

Приведем другой пример внешней визуальной шанжировки.

ЗРИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ. Пациента укладывают на кушетку, попросив раздеться по пояс. "Сейчас я сделаю вам хирургическую операцию на ваш кишечник и попробую извлечь иголку, которая у вас вызывает сильные колики и боли". С этими словами иллюзиотерапевт начинает манипуляции на животе пациента. Пациент смотрит в это время наверх в зеркало-отражатель или в телевизор, которые горизонтально висят над ним, и видит свои внутренние органы а также процесс удаления иглы из кишечника, наблюдая за операцией. После операции пациент убеждается в эффективности лечения.

В действительности хирургической операции не было, а произошла шанжировка. В зеркале-отражателе пациент видел внутренности не свои, а другого больного, которому действительно делалась операция по удалению. С помощью системы зеркал врачам удалось создать иллюзию операции. Проще эту "операцию" организовать, если есть видеоплейер и телевизор. Больному сообщается, что он видит на экране свои внутренности и операцию над ними. В действительности воспроизводится видеозапись настоящей операции, но проходившей с другим больным.

3.7.2. ВНУТРЕННЯЯ АУДИАЛЬНАЯ ШАНЖИРОВКА. ОБРАТНАЯ

АУДИАЛЬНО-БИОЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ

То, что внешние звуки (щелчки, удары и т.п.) могут оказывать влияние на работу внутренних органов, не вызывает сомнения (см. 3.4.4.). Звуки и шумы, возникающие в организме, также могут влиять на его состояние. Так например, если во время сеанса внушения (гипноза) дать установку: "Ваше сердце бьется спокойно..." и при этом включить магнитофон с записью медленно бьющегося сердца, то у пациентов может наблюдаться постепенное замедление пульса, так что через определенное время сердце пациента начнет биться в унисон с теми ударами сердца,которые воспроизводит магнитофон. Читатель, вероятно, уже догадался, в чем будет заключаться внутренняя аудиальная шанжировка. В начале сеанса пациенту дают послушать биение своего сердца, поднеся магнитофон так близко, чтобы он услышал эти звуки в динамике. Усиление должно быть таким, чтобы эти звуки заполнили весь лечебный кабинет. Чувствительность микрофона и приемника должны быть такими, чтобы в этих звуках пациент мог услышать даже некоторые особенности биения своего сердца. Шанжировка будет заключаться в том, что на определенном этапе сеансов произойдет подмена звуков сердца больного на другие биения, которые соответствуют сердцу здорового человека.

Подобную шанжировку можно проводить не только при коррекции работы сердца, но и в других случаях. Например, при заболеваниях легких (звуки дыхания), желудка (звуки процесса пищеварения) и др. При этом приходится прибегать к первоначальному внешнему воздействию (глоток воды) и лишь затем наблюдать отклик процессов, которые будут протекать в желудке, следить за динамикой звуков.

В арсенале иллюзиотерапевта должны быть магнитофонные записи с различными звуками внутренних органов во время их функционирования, как здоровых, так и больных пациентов. Возможно применение искусственных звуков, природа которых никакого отношения к организму не имеет. Так психотерапевт может сообщить больному: "Вот так работают ваши почки, слышите?". Пациент слышит необычной природы звук. Затем начинается сеанс. Во время сеанса психотерапевт изменяет параметры этого звука: периодичность, ритмику, громкость, частоту и т.п. Это может повлиять на состояние больного и как следствие, привести к изменению работы почек. Такую шанжировку также можно проводить и в других случаях.

Шанжировку можно организовать и без применения приемника (магнитофона). В этом случае она будет более естественной. Для этого звуковой излучатель маскируют таким образом, чтобы с одной стороны он находился близко к обследуемому органу, а с другой, чтобы он не был виден. Часто психотерапевты помещают динамик в кушетку, на которой лежит пациент, при этом кладут больного в зависимости от того, с каким внутренним органом придется иметь дело. Следовательно, в этом случае пациент может так и не услышать истинного звучания работы своего органа.

Эффективнее всего проводить вышеописанные шанжировки в комплексе с манипуляционными приемами (см. 3.10.1.-3.10.4.). В этом случае психотерапевт должен стремиться к тому, чтобы его манипуляции были связаны со звуками, которые излучаются внутренними органами, хотя на определенном этапе (этап снятия шанжировки) возможна истинная связь.

3.7.3. ВНУТРЕННЯЯ КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ ШАНЖИРОВКА.

Научить пациента вызывать в себе теплоту, холод, тяжесть, легкость и другие кинестетические ощущения можно не только с помощью внешней кинестетической шанжировки (см. 3.5.), но и внутренней. Так например, внутреннюю кинестетическую шанжировку можно организовать с применением фармакологических препаратов. Перед началом сеанса пациенту дают принять фармпрепарат, особенности действия которого больной знать не должен. Действие этого средства начинается через определенное время. Кинестетические ощущения, вызываемые этим препаратом, пациент должен почувствовать через определенное время. Поэтому психотерапевт внимательно наблюдает за пациентом и стремится опередить появление этих ощущений, давая на них установку. Таким образом, у пациента создается иллюзия того, что кинестетические ощущения связаны исключительно с установками психотерапевта. При проведении этой шанжировки чаще всего используются фармпрепараты, вызывающие тяжесть, легкость, теплоту, холод в различных точках организма; рвоту (при лечении алкоголизма), сексуальную возбудимость (при лечении сексуальных расстройств) и других ощущений. Часто иллюзиотерапевту необходимо знать, через какое время начнется действие препарата, поэтому он посматривает на часы. В зависимости от того, какое кинестетическое ощущение нужно вызвать в организме больного, подбирается тот или иной препарат. Так например, при лечении язвы желудка применяется средство, которое через определенное время вызывает приятную теплоту в животе больного. В этом случае психотерапевт дает установку: "Вы чувствуете приятную теплоту в животе...". Другой пример: "Вы утверждаете, что стали безразличны к женщинам, сейчас мы это проверим. Взгляните на этот эротический журнал", - говорит психотерапевт пациенту. Очевидно, что психотерапевт предлагает этот журнал именно тогда, когда начинается действие фармпрепарата, вызывающего сексуальное возбуждение. Таким образом, у пациента может появиться уверенность в себе как в мужчине.

Приведем еще пример. Психотерапевт сообщает пациенту-алкоголику, что тот будет испытывать отвращение к алкоголю и в случае его потребления или ощущения даже его запаха у него появится сильная рвота. Действие препарата начинается только при смешении алкоголя с фармпрепаратом.

В качестве фармпрепаратов, применяемых при вышеописанных шанжировках, особое место занимают психоделики. С помощью них можно вызвать следующие физические ощущения: слезоточивость (при лечении глаз), тошноту

(алкоголизм и др.), озноб, галлюцинации в виде вспышек света, геометрических фигур, трансформаций окружающего, сверхчувствительность к звукам (коррекция слуха, см. 3.4.3.), акустические иллюзии, изменения в ощущениях собственного тела, временные и пространственные искажения, неправильную оценку размеров объекта, ощущение растворения в пространстве и другие.

Кроме этого эффективны различные транквилизаторы, седативные средства, антидепрессанты, о действии которых пациент не должен знать. Эффект исчезновения страхов (в случае лечения фобии) приписывается каким-то внешним вещам, т.е. идет привязка к внешнему раздражителю. По мере проведения сеансов концентрацию фармпрепарата уменьшают, так что в конце концов он избавляется от фобии без лекарств, а с помощью внешнего раздражителя (талисмана), т.е. срабатывает условно-рефлекторная терапия (УРТ). О введении в организм этих препаратов пациент знать не должен (чаепитие, пары воздуха - основные способы введения).

Лечение этими методами требует осторожности и хорошего соматического обследования больных.

3.8. ШАНЖИРОВКА С ЛИЦОМ

Автором в процессе длительных наблюдений показано, что больные, которые под действием косметической операции меняют форму элементов лица (носа, рта, губ и т.д.), существенным образом меняются психологически. Это происходит в послеоперационный период в течении 3 - 12 месяцев. Так например, больная которая имела страшно большой нос и поэтому страдала комплексом неполноценности, и не пользовалась успехом у мужчин, после косметической операции существенно изменилась психологически. Ощущение себя как женщины поднялось на новый качественный уровень благодаря оценки ее мужчинами. Эта женщина сразу вышла замуж и превратилась в совершенно другого человека.

Можно ли такой процедурой изменения облика (лица) заниматься искусственно?

Автором показано, что некоторым субъектам полезно длительное время побыть несимпатичными. Для этого с их лицом проводят шанжировку: приклеивается страшный искусственный нос, брови и т.п.

Или наоборот, несимпатичному человеку косметолог может подобрать косметику, прическу, скрывающие его недостатки. Это может способствовать психологическому изменению субъекта и познанию себя.

3.9. СОВМЕЩЕНИЕ ШАНЖИРОВОК. (КОМБИНАЦИИ)

Выше отмечалось (см. 3.7.1.), что совмещение шанжировок в

некоторых случаях может оказаться более эффективным, чем применение только одной шанжировки. Так например, при удалении солевых образований (желчекаменная болезнь) эффективней проводить совмещение внешней аудиальной с внутренней визуальной шанжировкой. В этом случае пациент, с одной стороны, видит, как над его телом проводятся манипуляции, а с другой, наблюдает через телевизор, что происходит с его внутренним состоянием. Приведем второй пример. Эффективно проходят сеансы, когда аудиальные иллюзии (см. 3.4.4.-3.4.5.) сочетаются с кинестетическими. Например, звук прибоя (аудиальная иллюзия) совмещается с ощущением прохлады, бокового ветра (кинестетическая шанжировка). Таких примеров можно привести множество. В них создается двойная иллюзия.

Если обозначить визуальную шанжировку буквой V, аудиальную буквой A, кинестетическую буквой K, то, следовательно, возможны следующие комбинации (совмещения):

Vext - Vint , Vext - Aint , Vext - Kint

Aext - Vint , Aext - Aint , Aext - Kint

Kext - Vint , Kext - Aint , Kext - Kint

ext - внешняя шанжировка, int - внутренняя.

Первые три комбинации эффективны при коррекции зрения, вторые три совмещения - при коррекции слухового восприятия.

Подробнее рассмотрим оставшиеся три комбинации.

Kext - Vint. В этом случае психотерапевт, с одной стороны, проводит манипуляции руками или дает установки в словесной форме, тем самым вызывая в организме те или иные ощущения, а с другой, пациент видит этот эффект наглядно через телевизор или другой индикаторный прибор (см.3.10.4.). Эта комбинация применяется при лечении практически любых соматических заболеваний: сердечно-сосудистых, желудочных, почечных и др.

Aext - Kint. При этой комбинации пациент ощущает процессы, происходящие в организме под действием психотерапевта. Кроме того, в эффективности лечения он убеждается по звукам, излучаемы прибором. Также эффективна эта комбинация при лечении различных соматических заболеваний.

Kext - Aint. Пациент во время сеанса чувствует изменения в организме и слышит звуки, которые вызываются этими изменениями. Область применения аналогична вышеизложенным комбинациям.

Kext - Kint. Пациент чувствует различные ощущения как на поверхности организма (на коже), так и во внутренних органах.

Сокращенные обозначения шанжировок, принятые в работе, произвольны. Они бывают удобными, когда врачи в письменной форме излагают о своих манипуляциях друг другу. Пациенту эти буквы расшифровать труднее, нежели чем понятия, и поэтому он не догадывается о той игре, которой подвергнут.

3.10. МАНИПУЛЯЦИИ

3.10.1. МАНИПУЛЯЦИИ РУКАМИ.

То, что манипуляции руками могут оказывать психотерапевтический эффект, говорилось в разделе 3.4.3., посвященном внешней аудиальной шанжировке. Известно, что психотерапевтическую информацию пациенту можно передавать не только вербальным (словесным) образом, но и невербальным: методом жестов, мимики и т.п. Особое место в процессе бессловесного внушения занимают манипуляции руками. Доказано, что движение рук над телом человека приводит к изменению его биоэнергетического состояния. При этом манипулятору не обязательно иметь особые, с сильным тепловым излучением руки. Показано, что разные движения вызывают разные реакции в организме. В связи с этим у пациента может сложиться иллюзия того, что тепловые волны, ощущаемые в организме, или какие-либо специфические чувства вызываются непосредственно биоэнергетическим излучением рук манипулятора. Так например, круговые движения рук вызывают соответствующее сверлильное движение в организме.

Автором была проведена серия экспериментов с пациентами, восприимчивыми к манипуляциям руками. Перед экспериментом им завязывались глаза, и они должны были угадывать, где над телом находится рука, и какое движение в данный момент она совершает. В процессе исследований оказалось, что число угадываний ниже 50%. Это подтверждает, что при таких манипуляциях больше суггетивного фактора, нежели внешнего биоэнергетического воздействия. Манипуляция руками
- это невербальная (бессловесная) суггестия, вызывающая внутренние биоэнергетические процессы. Внешняя энергетика при биокоррекции практически отсутствует, хотя если подносить руки поближе, то тепловые волны будут ощущаться, но это не та большая биоэнергетика, которая может привести к чудесам биокоррекции. Все чудеса имеют место благодаря суггетивному фактору и биоэнергетики организма пациента.

Приведем основные манипуляции руками, которые приводят к изменению биоэнергетического состояния организма: сведение и разведение рук в горизонтальной плоскости, движений кистей рук перпендикулярно определенному участку тела, круговые движения, спиралеобразные движения, забирающие и другие формы движений.

Необходимо отметить, что во время манипуляций параллельно применяются

другие формы невербального внушения: мимика, дыхание, поза и т.п. Но если во время сеанса психотерапевт поддерживает свои манипуляции словесными установками, - это во много раз усиливает биоэнергетический эффект. Например, манипуляции можно начать с предварительной установки: "Сейчас вы почувствуете приятные тепловые волны, разливающиеся от головы до пят...". Словесные установки, как правило, должны опережать манипуляции. Или: "А сейчас я посылаю свои биоимпульсы на расстоянии" - и пациент действительно начинает чувствовать эти биоимпульсы. Такие эксперименты можно продолжать, увеличивая расстояние между пациентом и иллюзотерапевтом. В конце концов можно научить пациента чувствовать эти биотоки на значительных расстояниях. Психотерапевт может сообщить пациенту, что будет посылать свои биоимпульсы ежедневно перед сном в 22 часа, когда он будет находиться дома. "Для того, чтобы вы почувствовали эти биоимпульсы, вы в 22 ложитесь, выключите свет, постарайтесь, чтобы вас ничто не отвлекало...", - с такими словами психотерапевт начинает свое лечение. Очевидно, что на последней стадии происходит разоблачение, что будет свидетельствовать о высокой психосаморегуляции пациента.

Отметим, что главным преимуществом манипуляционной психотерапии над традиционной, где основное внимание уделяется слову, является возможность более тонкого, селективного, структурированного внушения. Словесным внушением трудно заставить согреться левой почке, а правую наоборот охладить. Как говорится, нет таких словесных форм. Ведь не все чувства можно передать словами. Видимо поэтому существует музыка, живопись и т.п. Здесь все аналогично: то, что невозможно передать речью, передается руками. "Его величество жест" излечивает. Автором доказано, что манипуляции руками вблизи лица, головы, тела имеет не только тепловое воздействие. Оказывается, эффект воздействия зависит от интенсивности, формы, амплитуды, пластики и других характеристик движения рук. Идет сложное психологическое взаимодействие, при котором пациент видит не только руки целителя, но и его лицо. Имеет место сложное взаимодействие динамики форм. Движения в балете меняют состояние зрителя. При манипуляциях руками идет аналогичный процесс, но он более целенаправлен и имеет свои специфические задачи.

Манипуляции можно проводить не только методом движений. Некоторые психотерапевты практикуют метод нажиманий. "Сейчас я одной рукой возьму ваш указательный палец, а другой прикоснусь к вашему лбу, и после нажатия на эти места вы почувствуете, как от головы через шею к рукам потечет приятная теплота" - таким образом психотерапевт может начать свою манипуляцию. Так для создания биоэнергетического потенциала в определенной зоне могут разогреваться или охлаждаться различные участки тела.

Пример. Больной Н. обратился с жалобами на слабую эрекцию. Была безуспешно проведена манипуляция руками (движение). Затем методом нажатий пациент убедился, что психотерапевт может согревать у него паховую

область. На определенной стадии лечения психотерапевт дал установку пациенту, что если тот будет сжимать у себя большой и указательный пальцы левой руки, то теплота от рук будет опускаться в паховую зону, а в случае разжатия пальцев, эта теплота будет уходить. Такую манипуляцию руками психотерапевт посоветовал пациенту совершать во время полового акта (сжатие указательного и большого пальцев). После такого обучения жалобы пациента на слабую эрекцию прекратились.

3.10.2. ШАНЖИРОВКА И МАНИПУЛЯЦИЯ С "ВНУТРЕННИМИ ОРГАНАМИ". ПСИХОХИРУРГИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Многие пациенты обращаются к врачам с весьма экзотическими жалобами и требуют удалить несуществующие в организме образования, жидкости, предметы, червяков и т.п., якобы после удаления которых будет намного легче. Например, один из моих пациентов просил меня сделать ему надрез на левой ноге и слить всю больную и старую кровь с нее, считая, что именно она во всем виновата. Были пациенты, просившие удалить шар, который якобы находится в груди и мешает дыханию, вызывая ощущение "кома в горле". Распространены случаи с требованием удалить острый предмет из различных внутренних органов. Кроме того, встречаются пациенты, которые требуют традиционного хирургического вмешательства по удалению желчекаменных образований, кисты и различных образований.

Такое "удаление" хорошо практикуется у филиппинских хилеров, а процесс этот называют филипинской лагурдией. Мы в данной работе эту процедуру в дальнейшем будем называть психохирургией. Она является составной частью манипуляционной психотерапии. Эту манипуляцию иногда называют операцией без скальпеля. Для того, чтобы проводить ее успешно необходимо обладать приемами и навыками иллюзиониста манипулятора: шанжировкой, пальмировкой и пассировкой.

Пациенту необходимо создать видимость удаления, чтобы он увидел, каким образом происходит удаление. Терапия основана на зрительном эффекте, хотя определенные специфические ощущения тоже могут быть.

Зрительный эффект.

Пациента укладывают на кушетку и просят раздеться по пояс. "Сейчас я без скальпеля попробую проникнуть в ваш кишечник и извлечь иголку, которая у вас вызывает сильные боли и колики", - с этими словами иллюзотерапевт начинает манипуляции на животе пациента. Психохирург сильно надавливает пальцами на живот, как бы разрывая кожу, и проникает пальцами внутрь организма. Брызжет кровь. Пациент в это время смотрит в зеркало (отражатель), которое горизонтально висит над ним, видит свои внутренние органы и процесс удаления иглы из кишечника. Он волнуется. Иллюзотерапевт находит иглу, которая так сильно раздражала больного. Затем он заправляет

составляющие кишечника обратно вовнутрь и, зажав рану, заклеивает ее лейкопластырем, который через неделю снимается. Пациент убеждается в том, что от этой операции не осталось даже шрама.

Для того, чтобы создать эту иллюзию, необходимо обладать приемом пальмировки т.е. умением прятать и фиксировать специально заранее подготовленные предметы (в данном случае элементы кишечника и иглу) в ладони так, чтобы пациент этого не видел и не мог заметить. Этими приемами обладают профессиональные иллюзионисты-манипуляторы. Манипулятор даже перед сеансом может показать свои руки, убедив клиента в том, что ничего в них нет. Хотя в действительности это не так. Предмет, как говорят манипуляторы, запальмирован, т.е. зафиксирован мышцами ладони и кистей так, что в процессе показа рук на контроль, он мигрирует из наружной части ладони во внутреннюю. При этом манипулятор совершает очень естественно повороты корпусом и пользуется услугами ассистента, который помогает ему в его манипуляциях.

Если психотерапевт не может освоить искусство пальмировки, то в этом случае рекомендуется применение специального пальца-наперстка, который надевается на большой палец. Этот наперсток должен быть по диаметру больше пальца и окрашенным под цвет кожи рук, чтобы его не было заметно. Необходимо отметить, что размер этого пальца должен быть таким, чтобы туда можно было поместить необходимые предметы: резиновые элементы "кишечника", печени, органических образований и т.п. Работа с этим наперстком так же требует определенного навыка. Во время операции содержимое пальца извлекается, а после окончания заталкивается обратно.

Приведем основные этапы психохирургической операции:

1. Этап подготовки. Психохирург помещает (пальмирует и фиксирует) элементы внутренних органов, кровяную плазму (красную жидкость, закапсулированную или зажатую в резиновый сосуд) и другие предметы.

2. Этап появления психохирурга перед пациентом. Пациент убеждается, что его целитель ничего с собой не принес.

3. Этап внедрения в кожу пациента.

4. Этап выдавливания кровяной плазмы из резинового сосуда.

5. Этап появления внутренностей.

6. Этап поиска и хирургических манипуляций.

7. Этап демонстрации найденного предмета или удаления органического образования.

8. Этап пальмировки внутренностей.

9. Этап завершения и заклеивания лейкопластырем.

Манипуляции во много раз упрощаются, если шанжировка (подмена) и появление предметов и внутренностей происходит благодаря помощи ассистента. Так ассистент может под видом подачи ваты дать в руки психохирурга необходимый элемент психохирургической операции.

Как было сказано выше, психохирургией занимаются хиллеры из Филиппин. Вот как протекает лечебный процесс у них. Сначала пациент становится между двумя простынями. После "простынно-ренгеновского" осмотра психохирург решает, где сидит болезнь. Затем пациента укладывают на стол, и почти мгновенно лекарь втыкает ему в живот пальцы. Брызгает темная, странно пахнущая кровь. Пальцы на одну, две фаланги уходят в заполненное углубление, и вот "хирург" уже вытаскивает оттуда темный сгусток, похожий на червяка. "Опухоль", - говорит "хирург". На всю процедуру уходит пара минут, после чего ассистент проводит по месту операции мокрой тряпкой, смывая кровь. Следов на коже никаких, лишь иногда белая полоска. Таким образом, можно вытаскивать гной из опухоли. Эта процедура может быть применена для больных раком. Такая манипуляция приводит к большому психосоматическому сдвигу и, как следствие, к постепенному выздоровлению.

Психохирург таким образом может внедряться в пупок, подмышку, горло, шею, пазухи носа, в глаза (из-под глаз сгустки). Другим психохирург вводить пальцы в полость не дает.

Такие манипуляции применимы при удалении желчекаменных образований, параличах, лечении искривления позвоночника и др.

При лечении этим методом алкоголизма возможно извлечение не только последствий заболевания, но и особых чужеродных "магических" предметов (камней и т.п.), якобы явившихся первопричиной заболевания.

3.10.3. МАНИПУЛЯЦИИ С "ДИАГНОСТИРУЮЩИМИ" ПРЕДМЕТАМИ. ПРЕДМЕТНАЯ ШАНЖИРОВКА И ПАССИРОВКА

Этот тип манипуляций относится к косвенному внушению (опосредованно-объективное или опосредованно-предметное внушение).

В предыдущем параграфе 3.2. иллюзотерапевтический эффект заключался в демонстрации пациенту его "внутренних органов" и причин заболевания. Кроме этого существует целая система косвенного или опосредованного внушения через предметы и соответствующий показ состояния организма, и воздействие на него с целью психосоматического эффекта. Таким предметом, например, может быть обыкновенная Г-образная рамка, которая устроена так, что центр ее тяжести находится на конце. Эта рамка берется иллюзотерапевтом за другой конец. Если такую рамку немного наклонить, она начинает вращаться. Пациент не замечает этого наклона, а на то, как она вращается в

ладони лекаря, сразу обратит внимание. Иллюзотерапевт подносит эту рамку к различным частям тела, и рамка, как индикатор, начинает реагировать вращением в ту или другую сторону. Пациент в явной, предметной форме видит состояние "биоэнергетических потенциалов" своего организма. "Видите", - говорит лекарь - "Здесь у вас сильное положительное поле, поэтому рамка вращается сильно по часовой стрелке. А здесь вообще нет энергии. Тут она отрицательная. Сейчас я проведу сеанс и равномерно распределю ваш энергетический потенциал по всему организму, и ваше состояние значительно улучшится." С такими словами целитель начинает свои манипуляции. Идет в первую очередь информационная закачка пациента наглядными формами, что в итоге в действительности приводит к глубоким биоэнергетическим изменениям. Заранее зная заболевание пациента, манипулятор как бы подгоняет движение рамки под его заболевание. Но по мере прохождения лечения движение рамки изменяется, и пациент видит это благодаря изменению в ее движении. У пациента появляется уверенность в себя и своего целителя.

Аналогичные манипуляции можно проводить с другими предметами. Очевидно, что эти предметы должны обладать одним свойством - менять свое состояние при воздействии на него психотерапевта так, чтобы это влияние не замечал пациент.

Такие предметы могут изменять свою форму, цвет, температуру и другие внешние характеристики. Аналогичные манипуляции можно проводить с лозой, блестящим шаром, магическим кубом, "волшебным" жезлом, драгоценными камнями, бусами, свечой и т.д. Например, психотерапевт держит в руках блестящие зеленые шары, перебирая их в ладони и беседуя с больным, и смотрит на его реакцию. Движение шаров расслабляет пациента. Идет особое информационное взаимодействие.

Магические предметы всегда в истории целительства занимали особое место.

Г-образная рамка в руках самовнушаемого психотерапевта (см.3.10.3.) может оказать влияние на него самого, и в этом случае взаимодействие терапевт-пациент поднимается на новый качественный уровень.

Особое место в системе манипуляционной психотерапии занимает работа с горящей свечой. Целитель зажигает свечи и водит их вдоль тела, "сжигая" черную энергию. Если биополе сильное, то пламя свечи отклоняется сильно. Отклонение в одну сторону - биополе - положительное, в другую - биополе отрицательное. Пламя свечи независимо от тела пациента может изменяться (воздушный поток, и др. влияния), хотя психотерапевт сам может незаметно поддувать на свечу. Пламя свечи и без манипуляций оказывает успокаивающий эффект.

3.10.4. ПЛАЦЕБОАППАРАТУРА. МАНИПУЛЯЦИЯ С ПРЕДМЕТАМИ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Этот метод иногда называют приборной терапией. Выше мы рассмотрели "диагностируемые" предметы. В данном случае речь идет о предметах воздействия.

Особое место среди таких предметов занимают магические предметы, которые можно назвать бутафорией на ультрасовременные медицинские приборы. Эти "приборы" системы "черный ящик" представляют собой внушительного вида "установки" с выходами и входами, с мигающими лампочками, с множеством индикаторных стрелок, специфическим звуком, исходящим из него и т.п.

Некоторые врачи, работающие в физиотерапевтическом кабинете обнаруживали, что эффект воздействия от прибора (например, УВЧ) был у некоторых пациентов и без его включения. Так что с некоторыми пациентами можно экономить электроэнергию. Ну, это шутка!

И тем не менее плацебоаппаратура занимает особое место в системе психотерапии.

От такого прибора обычно отходят провода с электродами, которые терапевт прикладывает на различные участки тела. При этом психотерапевт дает установку: "Сейчас вы почувствуете внутреннюю теплоту в области живота", - и прикладываете электрод или клеммы прибора к животу. "А сейчас у вас появится тошнота," - в этом случае терапевт прикладывает клеммы ко лбу пациента. "После такого сеанса вы почувствуете отвращение и безразличие к алкоголю", - читатель догадался, что это происходит при лечении алкоголизма. В случае кодирования от алкоголизма (стрессотерапия) можно дать установку: "После такого электромагнитного воздействия на мозг, вам просто опасна выпивка, могут быть страшные последствия".

Плацебоприборы часто используют в системе внутренних дел как детектор лжи. Это психологическое воздействие. При лечении алкоголизма методом стрессотерапии важно убедить пациента, что он смертельно болен.

Плацебоприбор - "электрокардиограф" может нарисовать такие кривые, что пациент действительно начнет переживать за работу своего сердца.

Во время кодирования от алкоголизма методом плацебоаппаратуры важно показать эффективность воздействия на других пациентах. Для этого среди больных выбирается наиболее внушаемый пациент, и действительно другие пациенты убеждаются, как у него после подключения к прибору появилось чувство тошноты и другие неприятные ощущения только при мысли об алкоголе.

В качестве прибора - воздействия могут выступать не только "приборы", но и различные магические объекты и предметы, которые якобы "излучают" невидимую целительную энергию: свечи, деревья, участки земли, небесные светила, магические шары, кубы, драгметаллы и т.п.

3.11. ПЛАЦЕБОТЕРАПИЯ

Любое фармакологическое средство должно пройти проверку на плацебоэффект. Известно, что значительное число лекарств, которые казалось бы должны оказывать влияние через достаточно широкий интервал времени, почему-то начинают действовать во много раз быстрее. Это связано с самовнушением пациента. В связи с этим в психотерапевтических целях имеет смысл проводить плацеботерапию. Создаются специальные таблетки, ампулы, микстуры и т.п., форма и внешний вид которых ничем не отличается от действительных фармпрепаратов, придумывается внушительное название, и плацеболекарство готово. Лучше всего, если это лекарство пациент покупает в аптеке. Поэтому с работниками аптек должна быть определенная договоренность.

Такое плацеболекарство в действительности в традиционном фармакологическом плане никакого воздействия не оказывает. У пациента создается иллюзия того, что эти лекарства оказывают на него оздоровительное воздействие. Хотя корни этого воздействия далеко не эти.

В свое время в нашей стране было модным заряжать мази, крема, воду, что, очевидно, также является плацеботерапией. После такой зарядки крема, мази, становились "чудодейственными". Автор считает, что фантазировать здесь не нужно, так как, пожалуй, нет ни одного лекарства, которое бы действовало само по себе - необходимо участие организма, и самовнушение здесь играет особую роль.

Плацеболечение можно проводить не только с "лекарственными" формами, но и цилительными предметами: браслетами, камнями, металлами.

Так например, весьма эффективны микродозы различных металлов, которые добавляют в еду; они не могут оказать особого вреда, но в то же время, если пациент самовнушаем, плацебоэффект хорошо срабатывает. Так что гомеопатия порой бывает основана только на внушении.

3.12. ОРЕОЛОТЕРАПИЯ

Некоторые "экстраординарные" личности, занимающиеся лечением, способны исцелять одним прикосновением. Они имеют такую способность и возможность благодаря ореолоэффекту. Ореолоэффект - это такой малоизученный психологический процесс, когда целителю приписываются такие способности, которыми тот не обладает. Это трансферная реакция организма (перенос), вызванная с одной стороны большим желанием выздороветь, а с другой, той рекламной кампанией, которую организовал целитель о себе. В этой рекламе часто содержатся настоящие лечебные эффекты, но они единичны. А благодаря телевидению складывается впечатление, что этот эффект универсален, и поэтому появляется вера в сверхвозможности целителя.

Так, если целитель проводит свое воздействие на стомиллионную аудиторию, то даже одна сотая процента со случайными положительными исходами, может вызвать большое количество писем на телевидение, и как следствие - ореолоэффект возрастает во много раз.

3.13. МАНИПУЛЯЦИИ В БОЛЬШИХ ГРУППАХ

Психотерапию, проводимую с большими группами, иногда называют массовой психотерапией. Под массовой психотерапией понимают лечебный сеанс с числом больных, превышающим 50 человек. В России массовые сеансы психотерапии, пожалуй, как нигде более, получили свою популярность в конце 80-х начале 90-х годов. Массовые сеансы в это время проводились в самых крупных столичных залах вмещаемостью 10-50 тысяч человек, а также на стадионах. Это, с одной стороны, курьезный момент в истории психотерапии, а с другой, благодаря анализу этих сеансов, нам удалось сделать полезные для науки и практики выводы. Возникает вопрос: неужто в этих массовых сеансах можно найти что-то полезное для развития психотерапии, ведь подобные сеансы уже имели место за рубежом? В действительности подобного за рубежом практически не было. Во-первых, массовые сеансы психотерапии стали популярными в нашей стране благодаря сеансам по телевидению (по основному каналу). Эти передачи смотрели практически все граждане нашей страны. Во-вторых, подобные сеансы на стадионах за рубежом не проводились. Поэтому наша страна в этом эксперименте уникальна. Это был гигантский по масштабам психологический эксперимент. Именно после него профессия психотерапевта из самой скромной превратилась в самую престижную среди медицинских специальностей.

Мне как автору также приходилось проводить сеансы психотерапии на больших аудиториях. В связи с этим вкратце изложу некоторые практические и научные выводы, касающиеся проведенной работы.

Сразу отмечу, что никакой хорошо оборудованный гипнотарий или психотерапевтический кабинет не сравнимы с магией большой аудитории. Эту магию можно создать только в массовой аудитории и нигде более. Массовая психологическая индукция по своей силе во много раз превышает ту, которая может быть создана в небольшой группе. На массовой аудитории хорошо могут быть применены все элементы психотерапии, а также те, которые используются при индивидуальной психотерапии, но ни в коем случае не наоборот.

Начинать массовый сеанс (если ореолоэффект слабый см.3.12.) надо с тестов на внушаемость: склеиваемость пальцев, поднятие рук от колен и т.д. Если психотерапевт работает в терминах биополя, во время этого теста он может давать установку: "Я посылаю свое биополе, и ваши пальцы склеиваются все крепче и крепче!.." Если в аудитории 1000 человек, то приблизительно у 7-10% аудитории руки склеятся - это 70-100 человек. Эти "склеенные" зрители поднимаются на сцену. Можно себе представить, как на небольшую сцену

поднимутся 100 человек. Это вызовет психологический сдвиг не только у "склеенных", но и у оставшихся в зале зрителях. Таким образом, в зале создается психологический сдвиг или иными словами магия, в основе которой лежит иллюзия того, что руки склеились благодаря прямому внешнему воздействию психотерапевта. Мастерством психотерапевта является способность поддерживать эту магию на протяжении всего сеанса. Психотерапевт во время сеанса должен быть хорошим артистом. Далее психотерапевт "посылает биополе" так, что пальцы расклеиваются. У некоторых пациентов пальцы склеиваются настолько сильно, что они не могут их "расклеить" самостоятельно. В этом случае психотерапевт или его ассистент помогают пациентам.

Можно от ручной коталепсии перейти к другим формам каталептического состояния. "Вы столб", - с такой установкой психотерапевт укладывает одного из пациентов на спинки двух стульев, расположенных на значительном расстоянии друг от друга, так что тело этого пациента провисает в воздухе. Ведущий садится на грудь этого пациента (именно на грудь, а не на пояс, т.к. в этом весь секрет). Психотерапевт таким образом распределяет свой центр тяжести, что из зала кажется, что ведущий сидит прямо по центру лежащего пациента. Магия зала после такого эксперимента еще больше возрастает.

Затем пациентов сцены выстраивают в одну шеренгу лицом к зрителям. Шеренгу формируют внахлест, т.е. так, чтобы в случае, если один из членов шеренги начнет падать назад, то зацепит соседа, так что может повалиться вся шеренга. Ассистент психотерапевта в этом эксперименте выполняет роль "инженера по магии", т.к. именно он формирует шеренгу. После этого ассистент шепотом (негромко) сообщает членам шеренги, что если вас потянет назад, не сопротивляйтесь. Зрители из зала этого не слышат. Психотерапевт заявляет всему залу, что сейчас он встанет сзади этой шеренги и ничего не будет говорить, а просто будет действовать своим биополем. Ведущий встает сзади этой шеренги, и шеренга враз падает назад. Это очень эффектное зрелище. Некоторые из членов шеренги падают благодаря своей внушаемости и косвенной установки, данной ассистентом. А другие (среди них могут быть и произвольные, не внушаемые) зрители падают благодаря устройству шеренги т.е. соседям. Среди падающих есть и такие, которые, видя что все падают, начинают чувствовать, что их тянет назад, и падают благодаря эффекту психологической индукции. "Видите, какое у меня сильное биополе, вот это свое воздействие я и буду оказывать на вас в течении сеанса, и вы будете чувствовать различные ощущения", - сообщает психотерапевт всей аудитории и начинает массовый сеанс психотерапии.

Во время такого массового сеанса возможно применение всех вышеизложенных приемов манипуляционной психотерапии. Эффективно на массовой аудитории проходит смехотерапия (см.3.13.).

Очень важно на определенном этапе сеансов, чтобы на сцену поднимались

пациенты с положительными отзывами о лечении, т.к. это лучший раз вселяет уверенность пациентов в курсе лечения.

Массовые сеансы хороши еще и потому, что есть значительная часть пациентов, которые намного комфортнее чувствуют себя именно там, где много людей и нет подозрения, что психотерапевт может что-то предпринять, злоупотребив своим служебным положением.

Очень важно перед началом сеанса оговорить, кому такой сеанс не рекомендуется.

3.14. О ПРИВЯЗКЕ

Для того, чтобы установки психотерапевта были не просто словами, а оказывали бы психотерапевическое (гипнотическое, магическое) воздействие, необходимо, чтобы пациент почувствовал, что психотерапевт не простой человек, а обладает нечто большим, чем обыкновенные люди. Психотерапевт должен доказать это своему больному в течение непродолжительного времени. Поэтому врачу необходимо знать все способы привязки, т.е. методы заблуждения с целью достижения наибольшего внушения. Например, во время гипнотизации психотерапевт подготавливает больного таким образом, чтобы он при глубоком вдохе почувствовал, как его тянет назад. Во время сеанса пациент по команде психотерапевта глубоко вздыхает и чувствует, как его тянет назад (гипнотизация из положения стоя), но он не догадывается об истинных причинах падения назад, приписывая это гипнотическому влиянию психотерапевта. Это искусственно созданное заблуждение заставляет пациента поверить в особые силы целителя. В действительности при вздохе центр тяжести пациента смещается так, что его начинает тянуть назад.

Далее во время сеанса гипнотизер пытается улавливать малейшие движения и всевозможные реакции пациента (движение рук, подергивание, вздохи и т.п.), которые очевидно не связаны с ведущим сеанс, но гипнотизер это приписывает своему влиянию. Таким образом, идет постоянный процесс интерпретации всех ощущений, которые чувствует гипнотизируемый, так что он оказывается в "сетях" ведущего. Поиск бессознательных реакций их предугадываний и своевременное сообщение (интерпретация) о них пациенту - это основные элементы, которые позволяют ввести пациента в заблуждение с целью достижения эффекта внушения. Это и есть привязка. Сначала установка психотерапевта не оказывает непосредственного действия, но пациент чувствует это действие благодаря манипуляции и введению в заблуждение. Далее, после того как осуществляется привязка, установки психотерапевта действительно начинают оказывать влияние, причина которых исключительно в установке, а не в искусственных манипуляциях. Поэтому привязка здесь выступает в качестве затравки, которая затем снимается, и эффекты уже происходят без нее.

Выше приведен пример с привязкой, проводимой в процессе гипнотизации.
На практике психотерапевту приходится давать более сложные установки, содержание и действие которых может быть растянуто дни, недели, месяцы и годы. Поэтому не надо упрощать психотерапию и ее приемы внушения, сводя ее к обыкновенному успокоению. Это не так.

Для того, чтобы психотерапевту заслужить право давать установки типа: "На третий день у вас будет то-то, на 4-й будет еще лучше, на пятый вы увидите сон, в котором вы ходите своими ногами, и проснетесь здоровым непарализованным человеком...", необходимо убедить пациента для начала, хотя бы в малых пророчествах. Для этого необходимы обширные знания. В то же время полагаться только на одни знания мы бы не советовали. Есть еще интуиция. Мозг психотерапевта из большого количества информации и благодаря большому труду сам подсознательно иногда может выдавать информацию о том, что с пациентом будет происходить. Природа как бы благодарит человека таким озарением. Поэтому сбываются пророчества. Это не случайность.

К сожалению начинающему психотерапевту такая интуиция приходит очень редко, а привязку надо создавать. Поэтому приходится прибегать к искусственным приемам "пророчества".

Врач перед началом лечения узнает об особенностях биографии пациента из дополнительных источников так, чтобы пациент не догадался об этом.
Таким образом, во время сеанса психотерапевт, не зная пациента, начинает рассказывать о его жизни, удивляя больного и таким способом обеспечивая привязку.

3.15. ПРИНЦИП НАИМЕНЬЩЕГО ДЕЙСТВИЯ В ПСИХОТЕРАПИИ

Существуют такие состояния (заболевания) пациентов, когда результат лечения всегда будет положительным независимо от способа и пути по которому пойдет психотерапевт в своем лечении. В этом случае имеет место предрасположенность к выздоровлению, и со стороны психотерапевта не требуется особого таланта и знаний. Порой просто достаточно махнуть рукой, и пациент здоров, или дать установку на мгновенное выздоровление.

Любое действие при этом приводит к выздоровлению. Это и есть принцип наименьшего действия. Тем не менее знахари, народные целители и экстрасенсы часто для большего внушения усложняют свое магическое действо, называя причины заболевания (например, сглаз от того, что в подушке, на которой спит пациент, есть игла, или в углу двора зарыт камешек, которые являются причиной заболевания), хотя они никакого отношения к заболеванию не имеют, а срабатывает лишь принцип наименьшего действия. Автор также за то, чтобы установки были не простыми, а имели определенную причинно-следственную, логическую и диалектическую структуру заблуждения, так как это может застраховать выполнение принципа наименьшего действия.

3.16. ПРИНЦИП ПОТРЕБНОСТИ ИЛЛЮЗИЙ

В человеке заложена защита как подсознательная реакция на внешние воздействия, которые могут привести к психической травме. Основными формами защиты являются: вытеснение, отрицание, формирование реакции, перемещение, обратное чувство, подавление, идентификация с агрессором, аскетизм, интеллектуализация, изоляция аффекта, регрессия и сублимация. Все эти формы защиты являются подсознательным самозаблуждением, причем некоторые из них связаны с конструированием иллюзий. О самозаблуждении как защитной реакции отмечает в своих работах
В.Франкл. Будучи узником концлагеря, он обратил внимание на то, что практически все узники перед тем, как их должны были поместить в газовые камеры, не вели разговоры о том, что это произойдет, а были уверены в обратном, тешили себя иллюзиями. Эти иллюзии формировались у них подсознательно. Таким образом, в человеке заложена способность к конструированию иллюзий, как защитная реакция на внешние воздействия. Более того, человек - это субъект, сознательно и подсознательно вводящий себя в заблуждение и строящий иллюзии, а впоследствии разоблачающий их. Схематично это можно представить следующим образом:

КОНСТРУИРОВАНИЕ ИЛЛЮЗИЙ

РЕАЛИЗАЦИЯ (ДОСТИЖЕНИЕ) ИЛЛЮЗИЙ

РАЗОБЛАЧЕНИЕ (РАЗОЧАРОВАНИЕ) ИЛЛЮЗИЙ

КОНСТРУИРОВАНИЕ НОВЫХ ИЛЛЮЗИЙ

РЕАЛИЗАЦИЯ (ДОСТИЖЕНИЕ) НОВЫХ ИЛЛЮЗИЙ

и т.д.

Психотерапевт в процессе своей практической деятельности должен учитывать принцип потребности пациента в иллюзиях и конструировать свои манипуляции, которые в свою очередь не должны входить в конфликт с иллюзиями, порожденными самим пациентом.

3.17.ЭЛЕМЕНТЫ МАНИПУЛЯЦИОННОЙ ПСИХОТЕРАПИИ В ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДАХ ПСИХОТЕРАПИИ. МАНИПУЛЯЦИИ В ГИПНОТЕРАПИИ

Известно, что в основе наиболее эффективных способов гипнотизации лежит элемент заблуждения. О привязке в гипнотерапии мы уже говорили выше. Для того, чтобы эта привязка была более эффективной психотерапевту приходится внимательнейшим образом наблюдать за ощущениями, движением и другими проявлениями пациента и давать опережающую их интерпретацию. Поэтому пациенту может показаться, что его ощущения связаны исключительно с гипнотическим влиянием психотерапевта. Это и есть элемент заблуждения.

Например, если гипнотизер заметил, что у пациента появляется слезинка, то тут же идет интерпретация: "Сейчас у вас появится слеза". Или другой пример. Гипнотизер расслабляет пациента, просит поставить ноги вместе и начинает считать до трех, предупредив пациента, что на три он должен резко вздохнуть. В результате на счет три пациента резко тянет назад, он падает и засыпает гипнотическим сном. В действительности во время резкого вздоха происходит смещение центра тяжести так, что пациента тянет назад (ноги у него расположены так, что он не может поддержать себя ими).

Приведем еще пример. Известно, что если пациента попросить на несколько минут хорошенько растопырить свои пальцы (изо всех сил), выгнувши их назад в тыльную сторону, а затем попросить сжать их, то он не сможет этого сделать сразу. "Ваши пальцы, как гвозди". Таким образом, привязка и дальнейшая гипнотизация обеспечены.

Таких приемов привязки и заблуждения можно привести множество. Это зависит от наблюдательности и изобретательности психотерапевта.

Отметим что, основные приемы привязки можно взять из техники йоги.

3.18. МАНИПУЛЯЦИИ В РАЦИОНАЛЬНОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Стержнем рациональной психотерапии являются правильная, доступная пониманию больного трактовка характера, причин возникновения и прогноза заболевания, что в свою очередь способствует выздоровлению. Некоторые называют этот метод лечением беседой. Сам же автор рациональной психотерапии Дюбуа назвал ее методом воздействия на мир представлений пациента непосредственно, а именно путем убедительной диалектики.
Таким образом, в основе лежит способность психотерапевта убеждать. А убеждение, на наш взгляд, с применением манипуляций должно быть еще более эффективным.

В действительности при индивидуальной беседе очень часто психотерапевту приходится прибегать ко всевозможным ухищрениям и говорить о том, чего нет, это порой приносит больше успеха, чем искренняя беседа. В рациональной психотерапии элемент искусственного (искусственных иллюзий, созданных психотерапевтом) может основательно изменить отношение больного к своей болезни. Для того, чтобы ложь стала святой, мало, чтобы она была логично доказана пациенту, необходимо, чтобы она принесла выздоровление.

Автору в своей психотерапевтической деятельности приходилось заниматься с больными раком. Этот диагноз у больных вызывал сильную депрессию и соответствующие невротические симптомы. Наблюдения показали, что некоторые из этих больных умирали не из-за метастазы, а из-за нервного истощения, вызванного хроническим страхом смерти. В то же время больные, которым была создана искусственная иллюзия и проводилась в терминах манипуляционной психотерапии рациональная терапия с установкой, что

диагноз поставлен неверно, жили вместо предполагаемых двух месяцев два года. Согласитесь, несколько лет жизни
- это большое время. Читателю было бы приятно услышать от прорицателя, что в ближайшие два года он точно не умрет. Таких искусственных приемов множество. Некоторые врачи прибегают к этим приемам самостоятельно.

Мало больному сказать, что все будет хорошо, необходимо логично убедить или в течение продолжительного времени убеждать его в этом.

Приведем пример. Если больного в течение короткого времени
убедить, чтобы он не переедал, не выпивал алкоголь и т.п., то иногда можно и немного напугать пациента опасностью его состояния. В этом случае логично и убедительно доказывается критичность положения, анализируется в его присутствии кардиограмма, анализ крови и т.п. Чаще всего пациент медицински безграмотен, и это позволяет врачу убедить его в опасности положения. Завершается манипуляционно-рациональная терапия с установкой: "Вам надо срочно бросить переедать (или выпивать алкоголь), иначе...!"

Приведем еще пример. Искусственная иллюзия и соответствующее лечебное убеждение пациента может быть организовано косвенно. Например, врач может разыграть, как актер театра, определенную беседу по телефону, хотя на другом конце провода никого нет или вообще телефон бутафорский. Эта "беседа" может быть с коллегой, который проводил исследования и брал анализы. Пациент все это слышит. Во всяком случае психотерапевт может сделать вид, что не заметил присутствия пациента или специально в его присутствии позвонил коллеге с вопросом о состоянии пациента. Таким образом, пациент может услышать об опасности (например, в случае лечения алкоголизма) или положительности своего состояния. Психотерапевт в процессе этой манипуляции выдерживает длинные паузы, чтобы во время них больной все обдумал, изменил свои взгляды.

В некоторых случаях такой манипуляционной терапии если положительный результат и лечебный эффект достигнуты, возможно разоблачение иллюзий с целью снятия зависимости состояния пациента от врача. Для этого, безусловно требуется постепенность и аккуратность, чтобы не было побочных отрицательных явлений.

3.19. МАНИПУЛЯЦИИ В ГРУППОВОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Особое место элементы искусственного занимают в групповой психотерапии. Автор под групповой психотерапией понимает метод, при котором с лечебной целью используется групповая динамика т.е. отношения и взаимодействия членов группы как с психотерапевтом, так и между собой.

Выше нами уже рассматривались приемы внешней шанжировки - подсадки
при проведении психотерапевтического лечения в группе (см.3.19.) больных, страдающих алкоголизмом и другими заболеваниями. Это и есть манипуляции

в группе. Прием подсадки весьма эффективен при проведении групповой психотерапии. Подсадка - это специально подготовленный пациент или коллега психотерапевта, играющий роль обыкновенного пациента по программе, заданной психотерапевтом. Подсадок в группе может быть несколько. Если они начинают играть в присутствии больного или больных по определенному сценарию, это называется манипуляционной психодрамой.

Так например, манипуляционная психодрама эффективна тогда, когда требуется убедить пациента, что причина "порчи" в нем самом. Подсадка убеждает пациента, что он тоже страдал от порчи и ее не существует, а есть самовнушение. Подсадка помогает больному вырваться из своего состояния, рассказывая о себе. Больной на примере другого "больного" убеждается, что причина сглаза в конце концов в нем самом.

Манипуляционная психодрама может быть направлена на создание как отрицательных эмоций пациента (в случае лечения алкоголизма, см.3.19.), так и положительных (при лечении различных неврозов).

Этот метод может использовать те же принципы, что и традиционные приемы групповой психотерапии. Главное, чтобы больной поверил в себя и в свои силы.

Манипуляционная психодрама может оказаться дополнением к традиционной психодраме.

Как и во всех приемах манипуляционной психотерапии, этап разоблачения обязателен и в манипуляционной групповой психотерапии. Пациенту во время сообщается, что это был розыгрыш. Это происходит тогда, когда пациенту удалось благодаря этой манипуляции взглянуть на себя по-другому, познать себя с другой стороны и ему уже безразлично, было ли это розыгрышем или действительностью. Разоблачение может вызвать временное недоумение, а затем положительные эмоции. Необходимо, чтобы пациент после этого ушел с положительными эмоциями и оптимистично настроенным.

Возможно применение манипуляций при групповой дискуссии. Для этого на видеомагнитофон записываются ответы членов группы на вопрос психотерапевта: "Как ты думаешь, какой он?" Психотерапевт интересуется оценкой членами группы каждого из группы. Пациент, которого вводят в заблуждение не участвует в этом. Затем психотерапевт с установкой: "Послушай, что о тебе говорят другие", дает возможность просмотреть видеоленту этому пациенту. Элемент заблуждения заключается в том, что оценки, соответствующие другим пациентам, преподносятся так, как будто они принадлежат данному пациенту. Это позволяет ему задуматься о себе. Затем идет разоблачение. После этого пациент должен сам найти оценки, соответствующие ему самому.

Манипуляционная групповая психотерапия эффективна при лечении

неврозов навязчивого состояния. Для того, чтобы убедить пациентов, что они во многом заблуждаются, проводится групповой сеанс с элементами спиритизма. Так например, организуется спиритический сеанс общения с духами умерших. Берется наиболее распространенный способ общения с духами - движение чашки по столу, на котором разложены ответы "да", "нет", "не знаю". Члены группы накладывают свои ладони на эту чашку. Через некоторое время начинается подсознательное движение рук, что вызывает суммарное движение чашки. Задаются вопросы одному и тому же духу. Для того, чтобы убедительно доказать пациентам, что эти ответы не идут от духа, группа разделяется на две части. Часто оказывается, что один и тот же дух по-разному дает ответы на одни и те же вопросы. Иными словами дух лжет. По мере появления элементов абсурда пациенты становятся более критичными.

То же самое проделывается с процессом видения духа в зеркале при включенном свете. Пациенты убеждаются, что их видения разные и поэтому субъективны.

На основании наших наблюдений спиритический сеанс полезен тем, что он несет информацию о подсознании членов группы. Суммарная ее составляющая в свою очередь может нести полезную информацию о динамике и структуре взаимодействия членов группы между собой. Поэтому эти исследования необходимо проводить.

Индивидуальный спиритический сеанс несет информацию о подсознании пациента. Поэтому эту манипуляцию эффективнее проводить во время психоанализа.

3.20.МАНИПУЛЯЦИИ В ПСИХОАНАЛИЗЕ.

Эффективно во время психоанализа применение элементов спиритического сеанса. Для этого пациента усаживают за стол, на котором лежит листок с таблицей ответов "да", "нет", "не знаю". Берется обыкновенный стакан, переворачивается и кладется на этот листок. Пациент, закрыв свои глаза, накладывает обе руки на основание стакана. Психотерапевт задает вопрос, и если после него начинается подсознательное движение рук и соответствующее движение стакана по таблице, то эффект достигнут. На вопросы психотерапевта отвечает не сознание, а подсознание пациента. Если же чашка не движется или пациент сам ее начинает двигать в соответствии со своим сознательным ответом на вопрос, то сеанс продолжается в традиционном стиле. Необходимо пациента научить, чтобы его подсознание "выходило в руки".

"Сейчас я прикоснусь своей ладонью к вашему лбу, и вы еще ярче вспомните ..." - с такой установкой психоаналитик часто проводит сеанс психоанализа. Это такая манипуляция, так как в этом приеме есть элемент заблуждения и искусственного. К сожалению, сопротивление пациента бывает настолько сильным, что сеанс свободного ассоциирования вообще не протекает. Поэтому психоаналитику приходится вновь прибегать к элементам манипуляционной

психотерапии.

Так например, применяется манипуляция "детектор лжи"! В качестве "детектора лжи" может быть любой "прибор" (см.3.10.4.), имеющий внушительный вид сложной аппаратуры. На голову пациенту надевается шлем с электропроводами и клеммами, которые в свою очередь подключаются к детектору. Пациента убеждают, что если он будет не искренен, то "прибор" это зафиксирует. В действительности "прибор" бутафорский. При этом применяются следующие установки:

"Сними свой стыд как одежду", "Что!! Что!! Что было!! Что еще!! Вспомни!!!" (громко) и другие.

Эффективность психоанализа во многом зависит от анализа сновидений. К сожалению, не все свои сны пациент может вспомнить, хотя известно, что ночью человек видит большое количество снов. В связи с этим прибегают к манипуляции с пробуждениями во время сна. После каждого пробуждения сновидения записываются. Эту манипуляцию может проводить как терапевт, так и родственники, и близкие пациента. За ночь возможно от пяти до десяти пробуждений. Эта манипуляция эффективна, если сон неглубокий. Таким образом, возможен анализ не только существенных, ярких, оставивших глубокое впечатление снов, но и большого потока других сновидений.

Автор полагает, что в некоторых случаях, возможно искусственное введение пациента в состояние алкогольного опьянения, что может лишь способствовать снятию психологического барьера и уменьшению сопротивления. В этом случае психоаналитик должен уметь отличать существенное подсознательное от несущественного, которое вызвано опьяненным сознанием. Этот сеанс записывается на магнитофонную пленку, а затем в нормальном состоянии анализируется.

ИЗЛУЧЕНИЕ ПСИХОИНФОРМАЦИИ

ЗВУКОВОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Тембр голоса (частотные характеристики)

Высота

Интонация

НЛП - анализ речи

Звуки внутренних органов и процессов и др.

СВЕТОВОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Иридиагностика

Физиогномика

Хиромантия

Поза, жесты и их динамика

Микробиотика

Графология

Поведение

Внешность (элементы)

Следы деятельности

Характеристик

Элементов организма

и др.

ИЗЛУЧЕНИЕ БИОИНФОРМАЦИИ

Электрическая активность мозга

Зоны Захарьина-Геда

Биолокация

Тепловое излучение

Другие биофизические параметры

ФИЗИОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Дыхание (частота, глубина и т.д.)

Пульс, давление

Запах (потовыделение)

Звуки органов

Движение внутренних органов

Рост

Вес

Болезни

Половые особенности

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Знания психологии

3.21. ДИАГНОСТИКА И ПСИХОИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Приведенная выше схема излучения психоинформации показывает, что только на основании ее, без всякого рода парапсихологических феноменов (телепатов и т.п.), можно безошибочно диагностировать и психологически воздействовать на субъект. Эта схема может служить как руководство для врачей и психологов. В то же время необходимо отметить, что эта информация подсознательно воспринимается и считывается мозгом экстрасенса. Некоторые из них, не зная этой схемы, объясняют свои феномены интуицией, озарением и т.п. Они правы. За большую работу природа благодарит их этими феноменами. Мы уже идем немножко с обратной стороны, изучая природных психологов, хотим хоть немного приблизиться к их таланту. И все же многие врачи по нашим наблюдениям в процессе длительной практики, сами того не замечая, обучаются этому. В этом случае работают сложные механизмы подсознательного накопления информации о больных, что в дальнейшем позволяет врачу лишь взглянуть на больного, чтобы определить диагноз и многое рассказать о человеке. Мозг считывает излучение психоинформации, затем синтезирует ее и выдает результат, который мы обычно связываем с интуицией.

Приведенная выше схема применяется в системе манипуляционной психотерапии как способ привязки к пациенту, что позволяет пациенту поверить в психотерапевта, как в необычного человека, обладающего нечто большим, чем обыкновенный человек.

Мы привели только один канал, из которого субъект может получить скрытую информацию о другом субъекте. Эта информация исходит от самого объекта восприятия. В некоторых случаях данные о субъекте можно узнать из других источников (о чем диагностируемый не должен догадываться). Например, иногда достаточно узнать профессию пациента (профессиональные заболевания) или, зная об этом заболевании, предположить о множестве последствий этого заболевания, что, безусловно, убедит пациента. Существует множество дополнительных источников информации. Их открытие во многом зависит от внимательности субъекта.

Анализ психоинформационного излучения позволяет хорошо определять прошлое и настоящее субъекта. Некоторым экстрасенсам удается прогнозировать будущее и профессионально заниматься пророчеством. Они угадывают будущие реакции организма на те или иные ситуации, будущее субъекта вообще. Для этого необходимы не только интуиция, но и знания. Приведем некоторые источники информации, позволяющие предугадывать события, связанные с субъектом.

Психологические знания. Знания о психологических типах субъектов (например, темперамента), позволяет прогнозировать не только каков субъект, но и то, как он будет себя вести в различных ситуациях.
Кроме того, это позволяет говорить о том, что ожидает субъекта через многие годы, чего он достигнет.

Медицинские знания. (Знания физиологии др. медицинских наук) Знание процессов в организме благодаря практике и чтению медицинской литературы позволяет подробно рассказать пациенту о протекании его заболевания с точностью до нескольких дней. Так например, знания о биоритмах индивида позволяют врачу быть хорошим прорицателем.

Метереологические, географические и астрономические знания.
(активность солнца, луны и др.)

Например информация о магнитных бурях позволяет врачу прогнозировать состояние пациента с точностью в один день.

Знания о возрастных, половых и национальных особенностях субъекта.

Знания о будущих событиях в обществе могут позволить экстрасенсу дать прогноз о своем клиенте и его реакциях на эти события. Эту информацию он может получить из неофициальных источников или официальных (в случае, если его клиент их не читает). Экстрасенс должен быть Шерлоком Холмсом своего дела.

Приведенный выше перечень и анализ элементов психоинформационного излучения - это азбука или необходимый минимальный объем знаний, который должен знать начинающий психотерапевт. Во всяком случае он должен попытаться видеть эти элементы и использовать их в своей работе. Для того, чтобы знания об элементах психоинформации дали эффект, необходимо не просто их знание, а умение их синтезировать и отличать существенное от несущественного. Необходимо умение ими варьировать, наблюдать за их корреляцией, строить между ними логическую связь, что в свою очередь не позволит психотерапевту заблудиться в этой сложной области знания.

С другой стороны есть вещи, благодаря которым психотерапевт может продемонстрировать свою экстраординарность, не используя сложные знания.

Назовем их:

1. Число пациентов. Чем больше их число, тем больше положительных угадываний при диагностике.

2. Случайность. Иногда психотерапевт может наугад отгадать диагноз.

3. Традиционные знания.

4. Интуиция. Хоть какая, но она все равно есть.

5. Сильная внушаемость пациента. В этом случае часто любые действия психотерапевта могут быть благотворными.

3.22. ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МАНИПУЛЯЦИОННОЙ ПСИХОТЕРАПИИ ПРИ ЛЕЧЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ*

/* - необходимо отметить, что применение приемов МП наиболее эффективно при психосаматических заболеваниях. В дальнейшем при рассмотрении того или иного метода мы об этом упоминать не будем, хотя эти приемы МП могут быть использованы в случаях других заболеваний./

НЕВРОЗЫ

3.22.1. ИСТЕРИЧЕСКИЙ НЕВРОЗ

В случае этого заболевания возможно применение всех методов и приемов МП. Эффективно применение приемов шанжировок при параличах, парезах (в том числе астазии-абазии), судорожных припадках, гиперкинезах, контрактуре, афонии и мутизме. Так например, в случае паралича, парезе, контрактуре применяется внешняя визуальная шанжировка (оптическая система зеркал см.3.4.2.). При блефоспазме можно применять не только внешнюю визуальную шанжировку, но и внутреннюю кинестетическую, визуальную и аудиальную шанжировки (см.3.4.1.-3.4.8.). При истерической форме ухудшения зрения (истерической слепоте и др.) применяется визуальная внешняя шанжировка.

Традиционно при лечении истерического невроза используют гипнотерапию, групповую психотерапию, психоанализ. Эти методы могут оказать большой эффект, если в них будут элементы МП.

При психосаматических заболеваниях внутренних органов, имеющих истерическую природу, возможно применение психохирургии.

3.22.2. НЕВРАСТЕНИЯ

Для клинической картины неврастении характерны общеневрологические нарушения, бессонница и головная боль и т.п. В связи с этим могут быть применены все приемы шанжировок. (см.3.4.-3.9.)

3.22.3. НЕВРОЗ НАВЯЗЧИВЫХ СОСТОЯНИЙ

Эффективно применение кинестетической внутренней шанжировки. (см.3.7.3.) при лечении различных форм фобии. Мастерство манипуляционного терапевта в этом случае заключается в умении показать исчезновение приступа страха при "магическом" действии терапевта, что в начале вселяет веру в лечение, а в перспективе дает основания для повышения самообладания (саморегуляции) больного. Кроме того, возможно применение гипнотерапии, групповой

психотерапии и психоанализа с элементами МП. (см.3.4.-3.9.)

3.22.4. СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

С целью улучшения работы сердца для снятия его возбуждения при аритмии, повышенном или пониженном артериальном давлении применяется внутренняя аудиальная, внешняя аудиальная шанжировка и визуальная внутренняя шанжировка.

При общих сердечно-сосудистых заболеваниях применяется внешняя и внутренняя шанжировки.

3.22.5. ЗАИКАНИЕ

Применяется аудиальная внешняя шанжировка. (см.3.4.3.)

3.22.6. АЛКОГОЛИЗМ

При лечении алкоголизма методом гипнотерапии применяется внешняя (вспомогательная) шанжировка (см.3.6.-3.9.), создаваемая подсадкой, который имитирует рвоту (подсадок может быть несколько). Часто это "заряжает" пациента, и его тоже начинает тошнить. Таким образом, по мере лечения появляется отвращение к алкоголю.

Возможно применение элементов плацебоаппаратуры, которые могут проходить под маской кодирования (метода Довженко или стрессотерапии). В этом случае основной задачей является создание стресса и страха по отношению к алкоголю. Пациент в форме косвенного внушения получает информацию о том, что если после воздействия прибора на мозг он выпьет глоток алкоголя, может произойти что-то страшное, так что выпивка смертельно опасна. Об этом могут подтвердить в группе пациенты-подсадки, (рассказывая о летальных исходах, параличах и т.п.). Здесь можно продемонстрировать это живым примером, т.е. разыграть искусственную психодраму, где будет идти речь о пациенте, который не послушался и выпил после кодирования, так что его парализовало. Иногда больных алкоголизмом действительно парализует, но это не связано с кодированием, хотя психотерапевт этот случай интерпретирует как следствие кодирования.

Возможны другие приемы искусственной психодрамы. (см.3.19.) Психотерапевт после кодирования (сеанса стрессотерапии) берет расписку о том, что не отвечает за здоровье больного после кодирования. Это также вселяет страх перед выпивкой.

При лечении алкоголизма возможно применение внутренней кинестетической шанжировки или условно-рефлекторной терапии, вызывающих отвращение к алкоголю. В этом случае рвота вызывается за счет смешивания некоторых фармакологических средств с алкоголем. Алкоголику создается иллюзия того, что его тошнит, благодаря именно водке, хотя причина в другом.

3.22.7. ЗРЕНИЕ

Применение внешней визуальной шанжировки достаточно подробно изложено в 3.4.2.

3.22.8. ОЗДОРОВЛЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ОРГАНОВ

Для удаления желчекаменных образований применяется внешняя и внутренняя аудиальная и визуальная кинестетическая шанжировки (см.3.4.-3.9.), которые подробно описаны

Для оздоровления печени, желудка и других внутренних органов применяется ВВШ и АВШ (см.3.2.). Кроме того эффективно применение кинестетических внешних шанжировок.

Наиболее эффективны для оздоровления работы и функций внутренних органов психохирургические манипуляции.

3.22.9. АЛОПЕЦИЯ (ОБЛЫСЕНИЕ)

Применяется внешняя кинестетическая шанжировка. (см.3.5.)

3.22.10. ОЗДОРОВЛЕНИЕ РУК И НОГ

Внешняя и внутренняя кинестетическая шанжировка.

3.22.11. ОЖИРЕНИЕ И ПЕРЕЕДАНИЕ

Стрессотерапия. Искусственная психодрама. Кодирование. Плацебоаппаратура. (см.3.19. и 3.6.)

3.22.12. ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ

Внешняя и внутренняя кинестетическая шанжировки, вызывающие неприятные ощущения, если субъект не расстается с привычкой.

3.22.13. АРИТМИЯ СЕРДЦА И ДРУГИЕ СЕРДЕЧНЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

Внутренняя аудиальная шанжировка.

3.22.14. ЭПИЛЕПСИЯ

Внешняя и внутренняя шанжировка, обучающая больного саморегуляции и сопротивлению надвигающейся эпилептической ауры. Обучение больного предчувствию надвигающегося приступа и ухода от него.

3.23. ОБ УСТАНОВКАХ

Успех психотерапевтического воздействия во многом зависит от умения психотерапевта давать установки. Установки следующих видов:

1. Установки типа: "Здесь и теперь". Они действуют непосредственно в момент их произношения в присутствии психотерапевта. Рапорт - это частный случай этой установки.

2. Установки перспективные. Даются психотерапевтом на будущее.

3. Установки косвенные. Даются косвенно.

4. Установки скрытые. О том, что была дана установка, пациент начинает догадываться позже.

5. Установка - беседа.

6. Установки для эффективного проведения психоанализа.

Эффект от установки во многом зависит от личности,, известности, опыта и др. характеристик психотерапевта. Для того, чтобы давать установки, необходимо заслужить право на это. Только в этом случае они будут нечто большим, чем обыкновенно произнесенные предложения. Установки должны быть лаконичными. Приведем лишь некоторые:

1. "Вы не больны раком. Диагноз поставлен неверно. Всего вам хорошего".

2. "Процессы выздоровления уже начались, через час вам будет лучше, через полдня исчезнут боли в груди, а через неделю вы будете полностью здоровы, исчезнут все недомогания. Уже сегодня вы будете хорошо спать, так как я вижу, что оздоровительные процессы уже начались".

3. "Я на вас буду действовать и посылать свои лечебные биоимпульсы каждый день вечером в шесть часов. Поэтому вы не удивляйтесь, если почувствуете приятную теплоту в области живота и груди. При этом ваше дыхание будет постепенно выравниваться. Сердце будет биться спокойно и ритмично. Для того, чтобы почувствовать мои биоимпульсы, надо будет сесть вечером в шесть часов, выключить свет и приготовиться к тому, чтобы чувствовать эти импульсы".

4. "То, что у вас вчера были очень сильные приступы, это все к лучшему. Организм начинает бороться со своей болезнью. Вам с каждым днем будет легче. (Психотерапевт все боли приписывает к выздоровлению). Выздоровление протекает через боли. Так что не огорчайтесь".

5. "Вам только что было очень больно, я вижу это по вашему лицу. Не удивляйтесь, но эту боль создал именно я. Сейчас точно также я создам вам приятное ощущение.

6. "Вы испугаетесь (или почувствуете беспокойство) еще три раза, а на четвертый раз не испугаетесь," или "У вас будут еще три приступа, после этого они кончатся, не возобновятся больше никогда". (Фобии и страхи).

7. "Вы увидите страшный сон, в котором вы переосилите себя, и наяву уже перестанете бояться. После этого сна вы мгновенно выздоровете".

8. "Тот, кто во время сеанса почувствовал теплоту во рту, зубные
боли будет испытывать все реже и реже. У того, кто почувствовал сзади тепловой ветер, восстановится работа сердечно-сосудистой системы".

9. "Вы были только что под гипнозом и поэтому не контролировали себя и сильно бредили. Во время этого бреда вы многое рассказали о себе того, что не хотели рассказывать раньше. Теперь мне хотелось бы услышать все это наяву". Очевидно, что пациент в бреду ничего не рассказывал.

3.24. РАБОТА С ФАНТАЗИЯМИ И АССОЦИАЦИЯМИ. ШАНЖИРОВКА ПРИЧИНЫ СГЛАЗА

Лечение неврозов методами традиционной психотерапии иногда бывает малоэффективным. Устойчивые неврозы в народной медицине называют сглазом. Практика показывает, что чаще всего эффективнее снять сглаз, нежели лечить невроз. Снятие сглаза методами народной медицины, магии, экстрасенсорики включает в себя все, что научной психологии еще предстоит объяснить. Эти нетрадиционные методики всегда оказываются впереди традиционных, хотя сами их авторы часто не могут объяснить причин эффекта/*/. Если бы пациент знал причины своего заболевания, он был бы более здоровым. К сожалению, человеку приходится сталкиваться с неосознаваемыми факторами, которые являются главными причинами его нервных и психических заболеваний. Самый прямой путь к такому осознанию - метод психоанализа. Но он трудоемок, и не все целители владеют им. В то же время методы народной и нетрадиционной медицины не требуют особой подготовки. Эти методы в основном основаны на принципе импритинга, который вкратце гласит: "...было бы куда вылить, излить..., а уж организм сам перестроится и выздоровеет". Иными словами, нужен "объект", который является причиной всех заболеваний, им может стать произвольный объект. Организм сам подстроится под него, снимет свое напряжение. Любое магическое действо основано на этом принципе. Сглаз снимается ликвидацией "объекта", который вызывает сглаз. Целитель должен организовать этот объект.

Пример. Пациентка М. обратилась с приступами невроза, удушья в области груди. Работа в терминах традиционной психотерапии оказалась малоэффективной. Тогда врач, сказав, что ошибался в диагнозе, посоветовал снять с нее порчу. На следующий день другой врач, работая в терминах народной медицины, начал снимать сглаз. Он уложил пациентку. "Весь ваш сглаз", - сказал врач, - "сосредоточен в области груди. Закройте глаза и представьте его. Что вы видите?" Пациентка сказала, что видит темный круг диаметром 10 см. в области груди. Эту фантазию (ассоциацию) врач попросил описать поподробнее. "Сейчас я буду проводить манипуляции руками, и вы

увидите как этот круг будет уменьшаться и постепенно из темного превратиться в прозрачный, а затем и вовсе исчезнет". И действительно, круг в фантазии пациента стал вытягиваться, уменьшаться и исчез. После этого приступ удушья прекратился и вовсе не появлялся. Таким образом, врачу, работающему в терминах "сглаза", удалось ликвидировать энерго-информационную связь, которая традиционными методами не исчезала.

Часто при снятии сглаза сжигаются фотографии, листочки с фамилиями людей, совершаются магические действия и ритуалы с различными предметами, идет поиск предмета, который является причинами всех бед. Затем этот предмет ликвидируется. Таким образом, рвется устойчивая энерго-информационная связь, причинившая вред здоровью. В случае, когда нет явной связи вещей с заболеванием, целители искусственно организуют эту связь и соответствующий объект (импритинг) (см.выше). Эта искусственная связь позволяет подключиться к основной энерго-информационной связи. А ликвидация искусственной связи, как это не парадоксально, ведет к исчезновению энерго-информационной связи. "Объект", который является причиной всех бед, искусственен, здесь он заменяет истинный объект, следовательно, это также является разновидностью шанжировки.

/*/ Эффективным, при лечении желчнокаменной болезни может оказаться совместное применение вышеприведенной методики и внутренней аудиальной шанжировки (постукивание).

ПОСЛЕСЛОВИЕ АВТОРА

Читатель! Я благодарен Вам за то, что Вы держите в руках эту книгу. Я надеюсь, что она хоть в чем-то Вам поможет.

Пусть в Вашей жизни больше будет добродетельного блефа, чем негативного.

3.14. О ПРИВЯЗКЕ

Для того, чтобы установки психотерапевта были не просто словами, а оказывали бы психотерапевическое (гипнотическое, магическое) воздействие, необходимо, чтобы пациент почувствовал, что психотерапевт не простой человек, а обладает нечто большим, чем обыкновенные люди. Психотерапевт должен доказать это своему больному в течение непродолжительного времени. Поэтому врачу необходимо знать все способы привязки, т.е. методы заблуждения с целью достижения наибольшего внушения. Например, во время гипнотизации психотерапевт подготавливает больного таким образом, чтобы он при глубоком вдохе почувствовал, как его тянет назад. Во время сеанса пациент по команде психотерапевта глубоко вздыхает и чувствует, как его тянет назад

(гипнотизация из положения стоя), но он не догадывается об истинных причинах падения назад, приписывая это гипнотическому влиянию психотерапевта. Это искусственно созданное заблуждение заставляет пациента поверить в особые силы целителя. В действительности при вздохе центр тяжести пациента смещается так, что его начинает тянуть назад.

Далее во время сеанса гипнотизер пытается улавливать малейшие движения и всевозможные реакции пациента (движение рук, подергивание, вздохи и т.п.), которые очевидно не связаны с ведущим сеанс, но гипнотизер это приписывает своему влиянию. Таким образом, идет постоянный процесс интерпретации всех ощущений, которые чувствует гипнотизируемый, так что он оказывается в "сетях" ведущего. Поиск бессознательных реакций их предугадываний и своевременное сообщение (интерпретация) о них пациенту - это основные элементы, которые позволяют ввести пациента в заблуждение с целью достижения эффекта внушения. Это и есть привязка. Сначала установка психотерапевта не оказывает непосредственного действия, но пациент чувствует это действие благодаря манипуляции и введению в заблуждение. Далее, после того как осуществляется привязка, установки психотерапевта действительно начинают оказывать влияние, причина которых исключительно в установке, а не в искусственных манипуляциях. Поэтому привязка здесь выступает в качестве затравки, которая затем снимается, и эффекты уже происходят без нее.

Выше приведен пример с привязкой, проводимой в процессе гипнотизации.
На практике психотерапевту приходится давать более сложные установки, содержание и действие которых может быть растянуто дни, недели, месяцы и годы. Поэтому не надо упрощать психотерапию и ее приемы внушения, сводя ее к обыкновенному успокоению. Это не так.

Для того, чтобы психотерапевту заслужить право давать установки типа: "На третий день у вас будет то-то, на 4-й будет еще лучше, на пятый вы увидите сон, в котором вы ходите своими ногами, и проснетесь здоровым непарализованным человеком...", необходимо убедить пациента для начала, хотя бы в малых пророчествах. Для этого необходимы обширные знания. В то же время полагаться только на одни знания мы бы не советовали. Есть еще интуиция. Мозг психотерапевта из большого количества информации и благодаря большому труду сам подсознательно иногда может выдавать информацию о том, что с пациентом будет происходить. Природа как бы благодарит человека таким озарением. Поэтому сбываются пророчества. Это не случайность.

К сожалению начинающему психотерапевту такая интуиция приходит очень редко, а привязку надо создавать. Поэтому приходится прибегать к искусственным приемам "пророчества".

Врач перед началом лечения узнает об особенностях биографии пациента из

дополнительных источников так, чтобы пациент не догадался об этом.
Таким образом, во время сеанса психотерапевт, не зная пациента, начинает рассказывать о его жизни, удивляя больного и таким способом обеспечивая привязку.

3.15. ПРИНЦИП НАИМЕНЬЩЕГО ДЕЙСТВИЯ В ПСИХОТЕРАПИИ

Существуют такие состояния (заболевания) пациентов, когда результат лечения всегда будет положительным независимо от способа и пути по которому пойдет психотерапевт в своем лечении. В этом случае имеет место предрасположенность к выздоровлению, и со стороны психотерапевта не требуется особого таланта и знаний. Порой просто достаточно махнуть рукой, и пациент здоров, или дать установку на мгновенное выздоровление.

Любое действие при этом приводит к выздоровлению. Это и есть принцип наименьшего действия. Тем не менее знахари, народные целители и экстрасенсы часто для большего внушения усложняют свое магическое действо, называя причины заболевания (например, сглаз от того, что в подушке, на которой спит пациент, есть игла, или в углу двора зарыт камешек, которые являются причиной заболевания), хотя они никакого отношения к заболеванию не имеют, а срабатывает лишь принцип наименьшего действия. Автор также за то, чтобы установки были не простыми, а имели определенную причинно-следственную, логическую и диалектическую структуру заблуждения, так как это может застраховать выполнение принципа наименьшего действия.

3.16. ПРИНЦИП ПОТРЕБНОСТИ ИЛЛЮЗИЙ

В человеке заложена защита как подсознательная реакция на внешние воздействия, которые могут привести к психической травме. Основными формами защиты являются: вытеснение, отрицание, формирование реакции, перемещение, обратное чувство, подавление, идентификация с агрессором, аскетизм, интеллектуализация, изоляция аффекта, регрессия и сублимация. Все эти формы защиты являются подсознательным самозаблуждением, причем некоторые из них связаны с конструированием иллюзий. О самозаблуждении как защитной реакции отмечает в своих работах
В.Франкл. Будучи узником концлагеря, он обратил внимание на то, что практически все узники перед тем, как их должны были поместить в газовые камеры, не вели разговоры о том, что это произойдет, а были уверены в обратном, тешили себя иллюзиями. Эти иллюзии формировались у них подсознательно. Таким образом, в человеке заложена способность к конструированию иллюзий, как защитная реакция на внешние воздействия. Более того, человек - это субъект, сознательно и подсознательно вводящий себя в заблуждение и строящий иллюзии, а впоследствии разоблачающий их. Схематично это можно представить следующим образом:

КОНСТРУИРОВАНИЕ ИЛЛЮЗИЙ

РЕАЛИЗАЦИЯ (ДОСТИЖЕНИЕ) ИЛЛЮЗИЙ

РАЗОБЛАЧЕНИЕ (РАЗОЧАРОВАНИЕ) ИЛЛЮЗИЙ

КОНСТРУИРОВАНИЕ НОВЫХ ИЛЛЮЗИЙ

РЕАЛИЗАЦИЯ (ДОСТИЖЕНИЕ) НОВЫХ ИЛЛЮЗИЙ

и т.д.

Психотерапевт в процессе своей практической деятельности должен учитывать принцип потребности пациента в иллюзиях и конструировать свои манипуляции, которые в свою очередь не должны входить в конфликт с иллюзиями, порожденными самим пациентом.

3.17.ЭЛЕМЕНТЫ МАНИПУЛЯЦИОННОЙ ПСИХОТЕРАПИИ В ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДАХ ПСИХОТЕРАПИИ. МАНИПУЛЯЦИИ В ГИПНОТЕРАПИИ

Известно, что в основе наиболее эффективных способов гипнотизации лежит элемент заблуждения. О привязке в гипнотерапии мы уже говорили выше. Для того, чтобы эта привязка была более эффективной психотерапевту приходится внимательнейшим образом наблюдать за ощущениями, движением и другими проявлениями пациента и давать опережающую их интерпретацию. Поэтому пациенту может показаться, что его ощущения связаны исключительно с гипнотическим влиянием психотерапевта. Это и есть элемент заблуждения. Например, если гипнотизер заметил, что у пациента появляется слезинка, то тут же идет интерпретация: "Сейчас у вас появится слеза". Или другой пример. Гипнотизер расслабляет пациента, просит поставить ноги вместе и начинает считать до трех, предупредив пациента, что на три он должен резко вздохнуть. В результате на счет три пациента резко тянет назад, он падает и засыпает гипнотическим сном. В действительности во время резкого вздоха происходит смещение центра тяжести так, что пациента тянет назад (ноги у него расположены так, что он не может поддержать себя ими).

Приведем еще пример. Известно, что если пациента попросить на несколько минут хорошенько растопырить свои пальцы (изо всех сил), выгнувши их назад в тыльную сторону, а затем попросить сжать их, то он не сможет этого сделать сразу. "Ваши пальцы, как гвозди". Таким образом, привязка и дальнейшая гипнотизация обеспечены.

Таких приемов привязки и заблуждения можно привести множество. Это зависит от наблюдательности и изобретательности психотерапевта.

Отметим что, основные приемы привязки можно взять из техники йоги.

3.18. МАНИПУЛЯЦИИ В РАЦИОНАЛЬНОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Стержнем рациональной психотерапии являются правильная, доступная пониманию больного трактовка характера, причин возникновения и прогноза заболевания, что в свою очередь способствует выздоровлению. Некоторые называют этот метод лечением беседой. Сам же автор рациональной психотерапии Дюбуа назвал ее методом воздействия на мир представлений пациента непосредственно, а именно путем убедительной диалектики.
Таким образом, в основе лежит способность психотерапевта убеждать. А убеждение, на наш взгляд, с применением манипуляций должно быть еще более эффективным.

В действительности при индивидуальной беседе очень часто психотерапевту приходится прибегать ко всевозможным ухищрениям и говорить о том, чего нет, это порой приносит больше успеха, чем искренняя беседа. В рациональной психотерапии элемент искусственного (искусственных иллюзий, созданных психотерапевтом) может основательно изменить отношение больного к своей болезни. Для того, чтобы ложь стала святой, мало, чтобы она была логично доказана пациенту, необходимо, чтобы она принесла выздоровление.

Автору в своей психотерапевтической деятельности приходилось заниматься с больными раком. Этот диагноз у больных вызывал сильную депрессию и соответствующие невротические симптомы. Наблюдения показали, что некоторые из этих больных умирали не из-за метастазы, а из-за нервного истощения, вызванного хроническим страхом смерти. В то же время больные, которым была создана искусственная иллюзия и проводилась в терминах манипуляционной психотерапии рациональная терапия с установкой, что диагноз поставлен неверно, жили вместо предполагаемых двух месяцев два года. Согласитесь, несколько лет жизни
- это большое время. Читателю было бы приятно услышать от прорицателя, что в ближайшие два года он точно не умрет. Таких искусственных приемов множество. Некоторые врачи прибегают к этим приемам самостоятельно.

Мало больному сказать, что все будет хорошо, необходимо логично убедить или в течение продолжительного времени убеждать его в этом.

Приведем пример. Если больного в течение короткого времени
убедить, чтобы он не переедал, не выпивал алкоголь и т.п., то иногда можно и немного напугать пациента опасностью его состояния. В этом случае логично и убедительно доказывается критичность положения, анализируется в его присутствии кардиограмма, анализ крови и т.п. Чаще всего пациент медицински безграмотен, и это позволяет врачу убедить его в опасности положения. Завершается манипуляционно-рациональная терапия с установкой: "Вам надо срочно бросить переедать (или выпивать алкоголь), иначе...!"

Приведем еще пример. Искусственная иллюзия и соответствующее лечебное убеждение пациента может быть организовано косвенно. Например, врач может разыграть, как актер театра, определенную беседу по телефону, хотя на другом

конце провода никого нет или вообще телефон бутафорский. Эта "беседа" может быть с коллегой, который проводил исследования и брал анализы. Пациент все это слышит. Во всяком случае психотерапевт может сделать вид, что не заметил присутствия пациента или специально в его присутствии позвонил коллеге с вопросом о состоянии пациента. Таким образом, пациент может услышать об опасности (например, в случае лечения алкоголизма) или положительности своего состояния. Психотерапевт в процессе этой манипуляции выдерживает длинные паузы, чтобы во время них больной все обдумал, изменил свои взгляды.

В некоторых случаях такой манипуляционной терапии если положительный результат и лечебный эффект достигнуты, возможно разоблачение иллюзий с целью снятия зависимости состояния пациента от врача. Для этого, безусловно требуется постепенность и аккуратность, чтобы не было побочных отрицательных явлений.

3.19. МАНИПУЛЯЦИИ В ГРУППОВОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Особое место элементы искусственного занимают в групповой психотерапии. Автор под групповой психотерапией понимает метод, при котором с лечебной целью используется групповая динамика т.е. отношения и взаимодействия членов группы как с психотерапевтом, так и между собой.

Выше нами уже рассматривались приемы внешней шанжировки - подсадки
при проведении психотерапевтического лечения в группе (см.3.19.) больных, страдающих алкоголизмом и другими заболеваниями. Это и есть манипуляции в группе. Прием подсадки весьма эффективен при проведении групповой психотерапии. Подсадка - это специально подготовленный пациент или коллега психотерапевта, играющий роль обыкновенного пациента по программе, заданной психотерапевтом. Подсадок в группе может быть несколько. Если они начинают играть в присутствии больного или больных по определенному сценарию, это называется манипуляционной психодрамой.

Так например, манипуляционная психодрама эффективна тогда, когда требуется убедить пациента, что причина "порчи" в нем самом. Подсадка убеждает пациента, что он тоже страдал от порчи и ее не существует, а есть самовнушение. Подсадка помогает больному вырваться из своего состояния, рассказывая о себе. Больной на примере другого "больного" убеждается, что причина сглаза в конце концов в нем самом.

Манипуляционная психодрама может быть направлена на создание как отрицательных эмоций пациента (в случае лечения алкоголизма, см.3.19.), так и положительных (при лечении различных неврозов).

Этот метод может использовать те же принципы, что и традиционные приемы групповой психотерапии. Главное, чтобы больной поверил в себя и в свои силы.

Манипуляционная психодрама может оказаться дополнением к традиционной психодраме.

Как и во всех приемах манипуляционной психотерапии, этап разоблачения обязателен и в манипуляционной групповой психотерапии. Пациенту во время сообщается, что это был розыгрыш. Это происходит тогда, когда пациенту удалось благодаря этой манипуляции взглянуть на себя по-другому, познать себя с другой стороны и ему уже безразлично, было ли это розыгрышем или действительностью. Разоблачение может вызвать временное недоумение, а затем положительные эмоции. Необходимо, чтобы пациент после этого ушел с положительными эмоциями и оптимистично настроенным.

Возможно применение манипуляций при групповой дискуссии. Для этого на видеомагнитофон записываются ответы членов группы на вопрос психотерапевта: "Как ты думаешь, какой он?" Психотерапевт интересуется оценкой членами группы каждого из группы. Пациент, которого вводят в заблуждение не участвует в этом. Затем психотерапевт с установкой: "Послушай, что о тебе говорят другие", дает возможность просмотреть видеоленту этому пациенту. Элемент заблуждения заключается в том, что оценки, соответствующие другим пациентам, преподносятся так, как будто они принадлежат данному пациенту. Это позволяет ему задуматься о себе. Затем идет разоблачение. После этого пациент должен сам найти оценки, соответствующие ему самому.

Манипуляционная групповая психотерапия эффективна при лечении
неврозов навязчивого состояния. Для того, чтобы убедить пациентов, что они во многом заблуждаются, проводится групповой сеанс с элементами спиритизма. Так например, организуется спиритический сеанс общения с духами умерших. Берется наиболее распрострненный способ общения с духами - движение чашки по столу, на котором разложены ответы "да", "нет", "не знаю". Члены группы накладывают свои ладони на эту чашку. Через некоторое время начинается подсознательное движение рук, что вызывает суммарное движение чашки. Задаются вопросы одному и тому же духу. Для того, чтобы убедительно доказать пациентам, что эти ответы не идут от духа, группа разделяется на две части. Часто оказывается, что один и тот же дух по-разному дает ответы на одни и те же вопросы. Иными словами дух лжет. По мере появления элементов абсурда пациенты становятся более критичными.

То же самое проделывается с процессом видения духа в зеркале при включенном свете. Пациенты убеждаются, что их видения разные и поэтому субъективны.

На основании наших наблюдений спиритический сеанс полезен тем, что он несет информацию о подсознании членов группы. Суммарная ее составляющая в свою очередь может нести полезную информацию о динамике и структуре взаимодействия членов группы между собой. Поэтому эти исследования

необходимо проводить.

Индивидуальный спиритический сеанс несет информацию о подсознании пациента. Поэтому эту манипуляцию эффективнее проводить во время психоанализа.

3.20.МАНИПУЛЯЦИИ В ПСИХОАНАЛИЗЕ.

Эффективно во время психоанализа применение элементов спиритического сеанса. Для этого пациента усаживают за стол, на котором лежит листок с таблицей ответов "да", "нет", "не знаю". Берется обыкновенный стакан, переворачивается и кладется на этот листок. Пациент, закрыв свои глаза, накладывает обе руки на основание стакана. Психотерапевт задает вопрос, и если после него начинается подсознательное движение рук и соответствующее движение стакана по таблице, то эффект достигнут. На вопросы психотерапевта отвечает не сознание, а подсознание пациента. Если же чашка не движется или пациент сам ее начинает двигать в соответствии со своим сознательным ответом на вопрос, то сеанс продолжается в традиционном стиле. Необходимо пациента научить, чтобы его подсознание "выходило в руки".

"Сейчас я прикоснусь своей ладонью к вашему лбу, и вы еще ярче вспомните ..." - с такой установкой психоаналитик часто проводит сеанс психоанализа. Это такая манипуляция, так как в этом приеме есть элемент заблуждения и искусственного. К сожалению, сопротивление пациента бывает настолько сильным, что сеанс свободного ассоциирования вообще не протекает. Поэтому психоаналитику приходится вновь прибегать к элементам манипуляционной психотерапии.

Так например, применяется манипуляция "детектор лжи"! В качестве "детектора лжи" может быть любой "прибор" (см.3.10.4.), имеющий внушительный вид сложной аппаратуры. На голову пациенту надевается шлем с электропроводами и клеммами, которые в свою очередь подключаются к детектору. Пациента убеждают, что если он будет не искренен, то "прибор" это зафиксирует. В действительности "прибор" бутафорский. При этом применяются следующие установки:

"Сними свой стыд как одежду", "Что!! Что!! Что было!! Что еще!! Вспомни!!!" (громко) и другие.

Эффективность психоанализа во многом зависит от анализа сновидений. К сожалению, не все свои сны пациент может вспомнить, хотя известно, что ночью человек видит большое количество снов. В связи с этим прибегают к манипуляции с пробуждениями во время сна. После каждого пробуждения сновидения записываются. Эту манипуляцию может проводить как терапевт, так и родственники, и близкие пациента. За ночь возможно от пяти до десяти пробуждений. Эта манипуляция эффективна, если сон неглубокий. Таким образом, возможен анализ не только существенных, ярких, оставивших

глубокое впечатление снов, но и большого потока других сновидений.

Автор полагает, что в некоторых случаях, возможно искусственное введение пациента в состояние алкогольного опьянения, что может лишь способствовать снятию психологического барьера и уменьшению сопротивления. В этом случае психоаналитик должен уметь отличать существенное подсознательное от несущественного, которое вызвано опьяненным сознанием. Этот сеанс записывается на магнитофонную пленку, а затем в нормальном состоянии анализируется.

ИЗЛУЧЕНИЕ ПСИХОИНФОРМАЦИИ

ЗВУКОВОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Тембр голоса (частотные характеристики)

Высота

Интонация

НЛП - анализ речи

Звуки внутренних органов и процессов и др.

СВЕТОВОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Иридиагностика

Физиогномика

Хиромантия

Поза, жесты и их динамика

Микробиотика

Графология

Поведение

Внешность (элементы)

Следы деятельности

Характеристик

Элементов организма

и др.

ИЗЛУЧЕНИЕ БИОИНФОРМАЦИИ

Электрическая активность мозга

Зоны Захарьина-Геда

Биолокация

Тепловое излучение

Другие биофизические параметры

ФИЗИОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Дыхание (частота, глубина и т.д.)

Пульс, давление

Запах (потовыделение)

Звуки органов

Движение внутренних органов

Рост

Вес

Болезни

Половые особенности

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Знания психологии

3.21. ДИАГНОСТИКА И ПСИХОИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗЛУЧЕНИЕ

Приведенная выше схема излучения психоинформации показывает, что только на основании ее, без всякого рода парапсихологических феноменов (телепатов и т.п.), можно безошибочно диагностировать и психологически воздействовать на субъект. Эта схема может служить как руководство для врачей и психологов. В то же время необходимо отметить, что эта информация подсознательно воспринимается и считывается мозгом экстрасенса. Некоторые из них, не зная этой схемы, объясняют свои феномены интуицией, озарением и т.п. Они правы. За большую работу природа благодарит их этими феноменами. Мы уже идем немножко с обратной стороны, изучая природных психологов, хотим хоть немного приблизиться к их таланту. И все же многие врачи по нашим наблюдениям в процессе длительной практики, сами того не замечая, обучаются этому. В этом случае работают сложные механизмы подсознательного накопления информации о больных, что в дальнейшем позволяет врачу лишь взглянуть на больного, чтобы определить диагноз и

многое рассказать о человеке. Мозг считывает излучение психоинформации, затем синтезирует ее и выдает результат, который мы обычно связываем с интуицией.

Приведенная выше схема применяется в системе манипуляционной психотерапии как способ привязки к пациенту, что позволяет пациенту поверить в психотерапевта, как в необычного человека, обладающего нечто большим, чем обыкновенный человек.

Мы привели только один канал, из которого субъект может получить скрытую информацию о другом субъекте. Эта информация исходит от самого объекта восприятия. В некоторых случаях данные о субъекте можно узнать из других источников (о чем диагностируемый не должен догадываться). Например, иногда достаточно узнать профессию пациента (профессиональные заболевания) или, зная об этом заболевании, предположить о множестве последствий этого заболевания, что, безусловно, убедит пациента. Существует множество дополнительных источников информации. Их открытие во многом зависит от внимательности субъекта.

Анализ психоинформационного излучения позволяет хорошо определять прошлое и настоящее субъекта. Некоторым экстрасенсам удается прогнозировать будущее и профессионально заниматься пророчеством. Они угадывают будущие реакции организма на те или иные ситуации, будущее субъекта вообще. Для этого необходимы не только интуиция, но и знания. Приведем некоторые источники информации, позволяющие предугадывать события, связанные с субъектом.

Психологические знания. Знания о психологических типах субъектов (например, темперамента), позволяет прогнозировать не только каков субъект, но и то, как он будет себя вести в различных ситуациях.
Кроме того, это позволяет говорить о том, что ожидает субъекта через многие годы, чего он достигнет.

Медицинские знания. (Знания физиологии др. медицинских наук) Знание процессов в организме благодаря практике и чтению медицинской литературы позволяет подробно рассказать пациенту о протекании его заболевания с точностью до нескольких дней. Так например, знания о биоритмах индивида позволяют врачу быть хорошим прорицателем.

Метереологические, географические и астрономические знания.
(активность солнца, луны и др.)

Например информация о магнитных бурях позволяет врачу прогнозировать состояние пациента с точностью в один день.

Знания о возрастных, половых и национальных особенностях субъекта.

Знания о будущих событиях в обществе могут позволить экстрасенсу дать

прогноз о своем клиенте и его реакциях на эти события. Эту информацию он может получить из неофициальных источников или официальных (в случае, если его клиент их не читает). Экстрасенс должен быть Шерлоком Холмсом своего дела.

Приведенный выше перечень и анализ элементов психоинформационного излучения - это азбука или необходимый минимальный объем знаний, который должен знать начинающий психотерапевт. Во всяком случае он должен попытаться видеть эти элементы и использовать их в своей работе. Для того, чтобы знания об элементах психоинформации дали эффект, необходимо не просто их знание, а умение их синтезировать и отличать существенное от несущественного. Необходимо умение ими варьировать, наблюдать за их корреляцией, строить между ними логическую связь, что в свою очередь не позволит психотерапевту заблудиться в этой сложной области знания.

С другой стороны есть вещи, благодаря которым психотерапевт может продемонстрировать свою экстраординарность, не используя сложные знания.

Назовем их:

1. Число пациентов. Чем больше их число, тем больше положительных угадываний при диагностике.

2. Случайность. Иногда психотерапевт может наугад отгадать диагноз.

3. Традиционные знания.

4. Интуиция. Хоть какая, но она все равно есть.

5. Сильная внушаемость пациента. В этом случае часто любые действия психотерапевта могут быть благотворными.

3.22. ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МАНИПУЛЯЦИОННОЙ ПСИХОТЕРАПИИ ПРИ ЛЕЧЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ*

/* - необходимо отметить, что применение приемов МП наиболее эффективно при психосаматических заболеваниях. В дальнейшем при рассмотрении того или иного метода мы об этом упоминать не будем, хотя эти приемы МП могут быть использованы в случаях других заболеваний./

НЕВРОЗЫ

3.22.1. ИСТЕРИЧЕСКИЙ НЕВРОЗ

В случае этого заболевания возможно применение всех методов и приемов МП. Эффективно применение приемов шанжировок при параличах, парезах (в том числе астазии-абазии), судорожных припадках, гиперкинезах, контрактуре, афонии и мутизме. Так например, в случае паралича, парезе, контрактуре применяется внешняя визуальная шанжировка (оптическая система зеркал

см.3.4.2.). При блефоспазме можно применять не только внешнюю визуальную шанжировку, но и внутреннюю кинестетическую, визуальную и аудиальную шанжировки (см.3.4.1.-3.4.8.). При истерической форме ухудшения зрения (истерической слепоте и др.) применяется визуальная внешняя шанжировка.

Традиционно при лечении истерического невроза используют гипнотерапию, групповую психотерапию, психоанализ. Эти методы могут оказать большой эффект, если в них будут элементы МП.

При психосаматических заболеваниях внутренних органов, имеющих истерическую природу, возможно применение психохирургии.

3.22.2. НЕВРАСТЕНИЯ

Для клинической картины неврастении характерны общеневрологические нарушения, бессонница и головная боль и т.п. В связи с этим могут быть применены все приемы шанжировок. (см.3.4.-3.9.)

3.22.3. НЕВРОЗ НАВЯЗЧИВЫХ СОСТОЯНИЙ

Эффективно применение кинестетической внутренней шанжировки. (см.3.7.3.) при лечении различных форм фобии. Мастерство манипуляционного терапевта в этом случае заключается в умении показать исчезновение приступа страха при "магическом" действии терапевта, что в начале вселяет веру в лечение, а в перспективе дает основания для повышения самообладания (саморегуляции) больного. Кроме того, возможно применение гипнотерапии, групповой психотерапии и психоанализа с элементами МП. (см.3.4.-3.9.)

3.22.4. СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

С целью улучшения работы сердца для снятия его возбуждения при аритмии, повышенном или пониженном артериальном давлении применяется внутренняя аудиальная, внешняя аудиальная шанжировка и визуальная внутренняя шанжировка.

При общих сердечно-сосудистых заболеваниях применяется внешняя и внутренняя шанжировки.

3.22.5. ЗАИКАНИЕ

Применяется аудиальная внешняя шанжировка. (см.3.4.3.)

3.22.6. АЛКОГОЛИЗМ

При лечении алкоголизма методом гипнотерапии применяется внешняя (вспомогательная) шанжировка (см.3.6.-3.9.), создаваемая подсадкой, который имитирует рвоту (подсадок может быть несколько). Часто это "заряжает" пациента, и его тоже начинает тошнить. Таким образом, по мере лечения появляется отвращение к алкоголю.

Возможно применение элементов плацебоаппаратуры, которые могут проходить под маской кодирования (метода Довженко или стрессотерапии). В этом случае основной задачей является создание стресса и страха по отношению к алкоголю. Пациент в форме косвенного внушения получает информацию о том, что если после воздействия прибора на мозг он выпьет глоток алкоголя, может произойти что-то страшное, так что выпивка смертельно опасна. Об этом могут подтвердить в группе пациенты-подсадки, (рассказывая о летальных исходах, параличах и т.п.). Здесь можно продемонстрировать это живым примером, т.е. разыграть искусственную психодраму, где будет идти речь о пациенте, который не послушался и выпил после кодирования, так что его парализовало. Иногда больных алкоголизмом действительно парализует, но это не связано с кодированием, хотя психотерапевт этот случай интерпретирует как следствие кодирования.

Возможны другие приемы искусственной психодрамы. (см.3.19.) Психотерапевт после кодирования (сеанса стрессотерапии) берет расписку о том, что не отвечает за здоровье больного после кодирования. Это также вселяет страх перед выпивкой.

При лечении алкоголизма возможно применение внутренней кинестетической шанжировки или условно-рефлекторной терапии, вызывающих отвращение к алкоголю. В этом случае рвота вызывается за счет смешивания некоторых фармакологических средств с алкоголем. Алкоголику создается иллюзия того, что его тошнит, благодаря именно водке, хотя причина в другом.

3.22.7. ЗРЕНИЕ

Применение внешней визуальной шанжировки достаточно подробно изложено в 3.4.2.

3.22.8. ОЗДОРОВЛЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ОРГАНОВ

Для удаления желчекаменных образований применяется внешняя и внутренняя аудиальная и визуальная кинестетическая шанжировки (см.3.4.-3.9.), которые подробно описаны

Для оздоровления печени, желудка и других внутренних органов применяется ВВШ и АВШ (см.3.2.). Кроме того эффективно применение кинестетических внешних шанжировок.

Наиболее эффективны для оздоровления работы и функций внутренних органов психохирургические манипуляции.

3.22.9. АЛОПЕЦИЯ (ОБЛЫСЕНИЕ)

Применяется внешняя кинестетическая шанжировка. (см.3.5.)

3.22.10. ОЗДОРОВЛЕНИЕ РУК И НОГ

Внешняя и внутренняя кинестетическая шанжировка.

3.22.11. ОЖИРЕНИЕ И ПЕРЕЕДАНИЕ

Стрессотерапия. Искусственная психодрама. Кодирование. Плацебоаппаратура. (см.3.19. и 3.6.)

3.22.12. ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ

Внешняя и внутренняя кинестетическая шанжировки, вызывающие неприятные ощущения, если субъект не расстается с привычкой.

3.22.13. АРИТМИЯ СЕРДЦА И ДРУГИЕ СЕРДЕЧНЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

Внутренняя аудиальная шанжировка.

3.22.14. ЭПИЛЕПСИЯ

Внешняя и внутренняя шанжировка, обучающая больного саморегуляции и сопротивлению надвигающейся эпилептической ауры. Обучение больного предчувствию надвигающегося приступа и ухода от него.

3.23. ОБ УСТАНОВКАХ

Успех психотерапевтического воздействия во многом зависит от умения психотерапевта давать установки. Установки следующих видов:

1. Установки типа: "Здесь и теперь". Они действуют непосредственно в момент их произношения в присутствии психотерапевта. Рапорт - это частный случай этой установки.

2. Установки перспективные. Даются психотерапевтом на будущее.

3. Установки косвенные. Даются косвенно.

4. Установки скрытые. О том, что была дана установка, пациент начинает догадываться позже.

5. Установка - беседа.

6. Установки для эффективного проведения психоанализа.

Эффект от установки во многом зависит от личности,, известности, опыта и др. характеристик психотерапевта. Для того, чтобы давать установки, необходимо заслужить право на это. Только в этом случае они будут нечто большим, чем обыкновенно произнесенные предложения. Установки должны быть лаконичными. Приведем лишь некоторые:

1. "Вы не больны раком. Диагноз поставлен неверно. Всего вам хорошего".

2. "Процессы выздоровления уже начались, через час вам будет лучше, через

полдня исчезнут боли в груди, а через неделю вы будете полностью здоровы, исчезнут все недомогания. Уже сегодня вы будете хорошо спать, так как я вижу, что оздоровительные процессы уже начались".

3. "Я на вас буду действовать и посылать свои лечебные биоимпульсы каждый день вечером в шесть часов. Поэтому вы не удивляйтесь, если почувствуете приятную теплоту в области живота и груди. При этом ваше дыхание будет постепенно выравниваться. Сердце будет биться спокойно и ритмично. Для того, чтобы почувствовать мои биоимпульсы, надо будет сесть вечером в шесть часов, выключить свет и приготовиться к тому, чтобы чувствовать эти импульсы".

4. "То, что у вас вчера были очень сильные приступы, это все к лучшему. Организм начинает бороться со своей болезнью. Вам с каждым днем будет легче. (Психотерапевт все боли приписывает к выздоровлению). Выздоровление протекает через боли. Так что не огорчайтесь".

5. "Вам только что было очень больно, я вижу это по вашему лицу. Не удивляйтесь, но эту боль создал именно я. Сейчас точно также я создам вам приятное ощущение.

6. "Вы испугаетесь (или почувствуете беспокойство) еще три раза, а на четвертый раз не испугаетесь," или "У вас будут еще три приступа, после этого они кончатся, не возобновятся больше никогда". (Фобии и страхи).

7. "Вы увидите страшный сон, в котором вы переосилите себя, и наяву уже перестанете бояться. После этого сна вы мгновенно выздоровете".

8. "Тот, кто во время сеанса почувствовал теплоту во рту, зубные боли будет испытывать все реже и реже. У того, кто почувствовал сзади тепловой ветер, восстановится работа сердечно-сосудистой системы".

9. "Вы были только что под гипнозом и поэтому не контролировали себя и сильно бредили. Во время этого бреда вы многое рассказали о себе того, что не хотели рассказывать раньше. Теперь мне хотелось бы услышать все это наяву". Очевидно, что пациент в бреду ничего не рассказывал.

3.24. РАБОТА С ФАНТАЗИЯМИ И АССОЦИАЦИЯМИ. ШАНЖИРОВКА ПРИЧИНЫ СГЛАЗА

Лечение неврозов методами традиционной психотерапии иногда бывает малоэффективным. Устойчивые неврозы в народной медицине называют сглазом. Практика показывает, что чаще всего эффективнее снять сглаз, нежели лечить невроз. Снятие сглаза методами народной медицины, магии, экстрасенсорики включает в себя все, что научной психологии еще предстоит объяснить. Эти нетрадиционные методики всегда оказываются впереди традиционных, хотя сами их авторы часто не могут объяснить причин эффекта/*/. Если бы пациент знал причины своего заболевания, он был бы

более здоровым. К сожалению, человеку приходится сталкиваться с неосознаваемыми факторами, которые являются главными причинами его нервных и психических заболеваний. Самый прямой путь к такому осознанию - метод психоанализа. Но он трудоемок, и не все целители владеют им. В то же время методы народной и нетрадиционной медицины не требуют особой подготовки. Эти методы в основном основаны на принципе импритинга, который вкратце гласит: "...было бы куда вылить, излить..., а уж организм сам перестроится и выздоровеет". Иными словами, нужен "объект", который является причиной всех заболеваний, им может стать произвольный объект. Организм сам подстроится под него, снимет свое напряжение. Любое магическое действо основано на этом принципе. Сглаз снимается ликвидацией "объекта", который вызывает сглаз. Целитель должен организовать этот объект.

Пример. Пациентка М. обратилась с приступами невроза, удушья в области груди. Работа в терминах традиционной психотерапии оказалась малоэффективной. Тогда врач, сказав, что ошибался в диагнозе, посоветовал снять с нее порчу. На следующий день другой врач, работая в терминах народной медицины, начал снимать сглаз. Он уложил пациентку. "Весь ваш сглаз", - сказал врач, - "сосредоточен в области груди. Закройте глаза и представьте его. Что вы видите?" Пациентка сказала, что видит темный круг диаметром 10 см. в области груди. Эту фантазию (ассоциацию) врач попросил описать поподробнее. "Сейчас я буду проводить манипуляции руками, и вы увидите как этот круг будет уменьшаться и постепенно из темного превратиться в прозрачный, а затем и вовсе исчезнет". И действительно, круг в фантазии пациента стал вытягиваться, уменьшаться и исчез. После этого приступ удушья прекратился и вовсе не появлялся. Таким образом, врачу, работающему в терминах "сглаза", удалось ликвидировать энерго-информационную связь, которая традиционными методами не исчезала.

Часто при снятии сглаза сжигаются фотографии, листочки с фамилиями людей, совершаются магические действия и ритуалы с различными предметами, идет поиск предмета, который является причинами всех бед. Затем этот предмет ликвидируется. Таким образом, рвется устойчивая энерго-информационная связь, причинившая вред здоровью. В случае, когда нет явной связи вещей с заболеванием, целители искусственно организуют эту связь и соответствующий объект (импритинг) (см.выше). Эта искусственная связь позволяет подключиться к основной энерго-информационной связи. А ликвидация искусственной связи, как это не парадоксально, ведет к исчезновению энерго-информационной связи. "Объект", который является причиной всех бед, искусственен, здесь он заменяет истинный объект, следовательно, это также является разновидностью шанжировки.

/*/ Эффективным, при лечении желчнокаменной болезни может оказаться совместное применение вышеприведенной методики и внутренней аудиальной шанжировки (постукивание).

ПОСЛЕСЛОВИЕ АВТОРА

Читатель! Я благодарен Вам за то, что Вы держите в руках эту книгу. Я надеюсь, что она хоть в чем-то Вам поможет.

Пусть в Вашей жизни больше будет добродетельного блефа, чем негативного.

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

О

П

Р